



محتويات الكتاب

القسم الأول : دراسات نظرية

- الفصل الأول : تعريف علم النفس الاجتماعي ونشأته
٢ . ومجالاته .
- ٢٣ الفصل الثاني : تطور مناهج البحث والنظرات التفسيرية
- ٣٣ الفصل الثالث : المستوى الأول . الدراسة السيكولوجية
للمجتمعات والجماعات العامة .
- ٥٧ الفصل الرابع : المستوى الثاني . دراسة دينامية الجماعة .
- ٧٧ الفصل الخامس : الروح المعنوية للجماعة وظاهرة القيادة .
- ٩٩ الفصل السادس : المستوى الثالث . دراسة الشخصية من
زاوية علم النفس الاجتماعي .
- ١٢٣ الفصل السابع : الانفعالات من الزاوية الاجتماعية .

القسم الثاني : دراسات عملية

- ١٤٧ الفصل الثامن : الاتجاهات .
- ١٦٧ الفصل التاسع : قياس الاتجاهات .
- ١٨٥ الفصل العاشر : الرأي العام وقياس شدته .
- ٢٠١ الفصل الحادي عشر : استخلاص النتائج في دراسات الرأي .
- ٢١٣ الفصل الثاني عشر : مشكلة صحة الأخبار . الإشاعة والشهادة .
- ٢٣٣ الفصل الثالث عشر : الدراسة الطبيعية والمعملية للإشاعة .
- ٢٤٩ الفصل الرابع عشر : دراسة الدعاية .
- ٢٨١ الفصل الخامس عشر : حرب الدعاية والتحليل الدعائي .
- المراجع

القسم الأول

دراساتٌ نظريّة

الفصل الأول تعريف علم النفس الاجتماعي وَنشأته ومجالاته

ما عساه أن يكون علم النفس الاجتماعي ؟ إنه دراسة الفرد في موقف الجماعة (كلينبرج Klineberg ص ٣١٩) ، أو هو ، بصورة أدق ، الدراسة العلمية لسلوك الفرد من حيث هو فرد في صلته مع الآخرين . ولا يكاد يختلف هذا التعريف اختلافا أساسيا عن التعريفات الأخرى التي نجد لها عند علماء النفس الاجتماعي .

ويمكن تعريف علم النفس الاجتماعي بصورة عامة ، وفقا لما يراه (كرش Kresh وكراتشفيلد Crutchfield ص ٧) على أنه العلم الذي يدرس سلوك الفرد في المجتمع .

ويسلك (كبال يونج K. Young ص ١) نفس الاتجاه ، وأن تقدم إلينا بتعريف أكثر تفصيلا :

فعلم النفس الاجتماعي عنده هو دراسة الأفراد في صلاتهم البيئية *reciproque* المتبادلة *interactions* دراسة تهتم بما تحدثه هذه الصلات البيئية من آثار على أفكار الفرد ومشاعره وانفعالاته وعاداته ويستطرد المؤلف فيقدم البناء في الصفحة الخامسة تصنيفاً للصلات البيئية الاجتماعية يشتمل على ثلاث فئات : بين فرد وفرد ، وبين فرد وجماعة ، وبين جماعة وجماعة .

ويدعو لنا من غير المفيد أن نستطرد في سرد التعريفات التي تعد تكراراً

بعضها للبعض . فالحرى بنا أن نحاول أن نستخلص منها الحقل النفس - اجتماعى psycho-social . إن الأمر ينصب ولا شك على أفراد وجماعات ، وعلى صلاتهم الينية . ولكننا نعلم أن الأفراد هم موضع احتكار علم النفس ، وأن الجماعات هى موضع احتكار علم الاجتماع . فاهى إذن الحدود التى يمكن أن نرسمها للجمال النفس - اجتماعى .

لقد سبق أن أشار شارل بلوندل Ch. Blondel بأن ليس ثمة ما هو أوضح ولا ما هو أكثر بدهة فى ظاهره من الصيغة الشهيرة عند بلدوين Baldwin ، التى تقول أن علم النفس يتناول الفرد ، وأن علم الاجتماع يتناول الجماعة . ولكن بلوندل يعلق على ذلك مضيفا (ص ٨) بأنه لا يكاد الأمر ينتقل من المستوى النظرى إلى المستوى العملى حتى تنشأ الصعوبة فى معرفة أين ينتهى الفرد وأين يبدأ المجتمع .

وإذا كان الأمر كذلك فيما يتصل بالحدود الفاصلة بين علم النفس وعلم الاجتماع ، فسيكون الأمر ولا شك أشد عسرا حين نحاول تحديد مجال علم النفس الاجتماعى بالنسبة إليهما أما علم النفس الاجتماعى Psychologie Collective ، وعلم نفس الصلات الشخصية Inter-psychologie ، فانهما لا يمكن إلا أن يزيدا من تعقيد ما نحاوله من تحديد فاصل ضمن هذا التيه المتشابك من علوم الانسان . وسنحاول أن تتبع طريقة الاستبعاد ، فنتناول بالدرس ، واحدا بعد الآخر ، علم النفس وعلم الاجتماع .

يقرر كلينبرج بأننا نميز فى العادة من ناحية مابين علم النفس الاجتماعى . وعلم النفس العام ، هذا الذى يهتم — من الناحية النظرية على الأقل — بأوجه نشاط الفرد من حيث هو فرد ؛ ونميز من ناحية أخرى مابين علم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع العام ، هذا الذى يحرص اهتمامه أكثر ما يحرص فى الجماعة . ولكن كلينبرج يعود فى الصفحة الثالثة إلى الاستدراك ،

فيقرر بأنه من العسير أن نحفظ بهذين التمييزين . فلنتناولهما بالدرس ، الواحد بعد الآخر .

١ — فيما يتصل بالتمييز ما بين علم النفس الاجتماعي وعلم النفس العام ، فإن الاتجاه الراهن ، يميل بشكل واضح إلى المطابقة بينهما . وترجع هذه المطابقة في رأى كرش وكراتشفيلد (ص ٧ ، ٨) إلى اعتبارات جد مترابطة ، ولا يتسع المقام هنا للإشارة إليها . ويصرح كلينبرج وهو أيضا من علماء النفس الاجتماعي (في صفحة ٤٢) : « بأن علم النفس الفردي هو في نفس الوقت علم النفس الاجتماعي ، بالمعنى الواسع لهذا العلم ، وإن كان هذا المعنى الواسع مشروعا تماما . »

وليس علماء النفس بأقل حماسة لهذه المطابقة ما بين العلمين . فقسامة علم النفس العام تشتمل اليوم على مفاهيم رئيسية ترجع إلى علم النفس الاجتماعي ، كما هو الشأن في عملية « التصنيع » .

هذا إلى ثبت من الأفكار الأساسية من قبيل مايلي : « ليس الكائن النفسى homo-psychologicus غير خرافة » ، الفرد معبأ بصلات مع الغير ، فهو يعد بالفعل جماعة . والحق أن كل دراسة نفسية للإنسان ، تريد أن تكون جادة ، يتحتم عليها أن تتناوله في يثته ، الفيزيائية والاجتماعية معا . ولكن مهما يكن من أمر فإن هذا التوافق ما بين العلمين لا يعيننا على أن تبين حدود علم النفس الاجتماعي . فقد تساءل لاجاش عما إذا كان من الممكن أن نتحدث عن « علم نفس عام » ، وأجاب بالإيجاب . ولكن مجرد تساؤله عن امكانية قيام علم النفس العام لتناوئ بالنسبة إلينا على دلالة عميقة . وموضوع هذا العلم كما يراه لاجاش يمكن أن ينحصر في إقامة نظرية عامة عن المسالك (مجلة علم النفس ، السوربون ١٩٥٠ — ١٩٥١ ص ١٧٨) .

ولكن هذا التعريف لا يدفع عن النفس العام بعض ما يطبعه من ميوعة وعدم تحدد ، الأمر الذى يشير إليه ميرفى Murphy في قوله ص ٢٩٩ ... وهذه الأكاداس المكسدة بغير ماوحدة amorphe والتي تسمى بعلم النفس العام . ولا يتعدد سنج Syngg وكومب Combs كثيرا عن وجهة النظر هذه عندما يصرحان بأن علم النفس ليس هو العلم الوحيد الذى يتخذ موضوعه من التحقيق فى السلوك الإنسانى والتنبؤ به . فكل العلوم الاجتماعية تشتغل بذلك أيضا (سنج وكومب ص ١٧٩) .

٢ - أما فيما يتصل بالتمييز ما بين علم النفس الاجتماعى وعلم الاجتماع العام فمهمتنا أشد عسرا ولا شك ، وذلك لأن علماء الاجتماع - كما يعترف بذلك هنتنجتون Huntington (علم الاجتماع فى القرن العشرين) لم يتفقوا قط ، لاعلى مجال البحث ، ولا على الاتجاه الذى يتخونه منه . بل إن اختلاف وجهة النظر بين علماء الاجتماع تكون تاريخ هذا العلم ، الذى نظر إليه أئمة ، تارة على أنه العلم الاجتماعى الوحيد والمستبعد لما عداه ، وتارة على أنه يحمل synthèse العلوم الاجتماعية الخاصة ، وتارة ثالثة على أنه دعامة لكافة العلوم الاجتماعية الأخرى . وثمة وجهات أخرى للنظر فى هذا الأمر ، سيما هذا الرأى الذى يذهب إلى أن علم الاجتماع ليس هو غير المنهج الذى تستخدمه سائر العلوم الاجتماعية فى دراساتها للظواهر الاجتماعية . (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٦) .

ويتبدى علم الاجتماع كمنهج أو اتجاه أراء الظواهر الإنسانية على خير ما يتبدى ، فى دراسات علماء الاجتماع الفرنسيين : ان علم الاجتماع الفرنسى لا ينظر قط إلى نفسه على أنه علم منعزل ، يعمل فى مجاله الخاص ، وإنما بالحرى على أنه منهج أو اتجاه إزاء الظواهر الإنسانية ، (ليفى ستروس Levi Strauss ص ٥١٥) .

أما عن علم الاجتماع كعلم العلوم ، فقد ظهر هذا التصوير فى الترتيب

الدرجى للعلوم الذى وضعه كونت Comte ، والذى يحتل علم الاجتماع منه القمة . ولم يزد دوركايم Durkheim شيئا على تأكيد هذه الفكرة حين طالب لعلم الاجتماع بالنظرة الإجمالية العامة synoptique . ولقد بلغت وجهة النظر هذه النروة على يدى وارد Ward فى أمريكا ، وهو بهوس Hobhouse فى إنجلترا . فقد كان ينظر إلى علم الاجتماع على أنه « جشطلت » العلوم الإجتماعية .

ولنستمع إلى وارد Ward :

« ليس يكفى أن تقول عن علم الاجتماع أنه مجمل *synthèse* سائر العلوم فعلم الاجتماع ليس واحدا من هذه العلوم ، ولا هو حاصل جمعها . إنه هذا العلم الذى تتمخض عنه سائر العلوم بطريقة تلقائية ... فالعلوم الإجتماعية الخاصة هى وحدات تأتلف امتلافا عضويا لتخلق علم الاجتماع ، ولكنها تفقد فرديتها تماما ، كما تفعل الوحدات الكيائية ... هكذا يكون علم الاجتماع علم العلوم *scientia scientiarum* . » (نص من وارد فى مقال فاريس Faris فى كتاب « علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٥٤٩) .

فلذا ما اتجهنا إلى هوبهاوس لوجدنا أنه ينظر إلى علم الاجتماع « لا على أنه علم متميز مكتمل فى ذاته ، ولا على أنه مجرد مجمل للعلوم الاجتماعية ، مجمل ينحصر فى أن نلصق نتائجها ، بمعنى أن نضعها بطريقة ميكانيكية بعضها إلى جانب البعض » .

فعلم الاجتماع يكشف عن حياة « الكل » فى « الأجزاء » وينتهى من دراسة الأجزاء إلى فهم أكثر اكتمالا « للكل » (نص من هوبهاوس فى مقال فى « علم الاجتماع فى القرن العشرين » ص ٢٧٩) .

وأما سبنسر Spencer فكلنا يعلم أنه تناول علم الاجتماع ، وكأن موضوعه هو الكون بأسرة . وتضطرنا حدود هذا البحث إلى أن نقنع

بما أوردناه من هذه الأمثلة . وليس لنا أمام اختلاف وجهات النظر هذه أن نتوقع الإمساك بالحدود الفاصلة لعلم الاجتماع عن العلوم الأخرى للإنسان . ويلقى فاريس Faris ، - وقد تبين هذا الأمر - بالنبذة على علم النفس الاجتماعي : « أنه لمن العسير أن تصور حدوداً فاصلة بين علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعي ، هذا الذي يتسم بالميوعة وعدم التمدد » . (فاريس في « علم الاجتماع في القرن العشرين » ص ٥٦٦) ويعلم رمني Rumney نفس الشيء ، وإن كان بطريقة أكثر بجانب التحيز ، وذلك في حديثه عن علم الاجتماع الإنجليزي : « وحيث أن التميز ما بين علم الاجتماع والعلوم الاجتماعية ، هو بالحرى مائع ، فإنا نتعرض لتكوين رأى زائف عن تطور الفكر الإنجليزي ، إن نحن اقتصرنا على المحترفين من علماء الاجتماع » . (رمني « علم الاجتماع في القرن العشرين » ص ٥٨٠) . ويستطرد المؤلف فيقول : « إن جانباً كبيراً مما ينتسب في البلاد الأخرى إلى علم الاجتماع يدخل في إنجلترا ضمن الاثنولوجيا ، والعلوم السياسية أو الاقتصادية أو النفسية » (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٥٩٢) .

ولكن إذا كان علماء الاجتماع قد عجزوا عن تحديد مجال بحثهم ، فإن علماء النفس الاجتماعي لم يكونوا أسعد حظاً . ويرينا وودارد woodard كيف أن علم النفس الاجتماعي يصطلم في محاولته تحديد مجال بحثه بنفس العقبات التي يصطلم بها علم الاجتماع :

« أترى يتعم على علم النفس الاجتماعي أن يصبح دائرة معارف ، أم أن يصبح علماً خالصاً يتخذ نقطة بدايته من الكيان الكلي للظواهر ، أم ترى يستحيل إلى معبر ما بين العلوم الاجتماعية والعلوم البيو - نفسية ، أم ترى يستحيل إلى الأمور الثلاثة جميعها ؟ » (وودارد) « علم الاجتماع في القرن

العشرين ، ص ٢٥٢). وقد خلص وودارد من نقاشه لوجهات النظر المختلفة إلى القول : « بأن علم النفس الإجتماعى ، باستحالته مع علم الاجتماع العام إلى أشبه شيء بتوأمين ملتصقين يتحتم عليه أن يكون بمثابة الدعاية لسائر العلوم الاجتماعية الخاصة ، كما يتحتم عليه أن يتغلغل فى كل نظرية منهجية تتصل بهذه العلوم .» (نفس المرجع ونفس المؤلف ص ٢٥٣)

وإنه لأمر ينطوى على دلالة هامة أن تبين الطريقة التى يتحدث بها عالم مبرز مثل كيرت ليفين K Lewin عن أبحاثه ، والكيفية التى ينظر بها إلى حدود مجاله : «إنى مقتنع بإمكانية التجريب فى علم الاجتماع... وحيث أنى من الناحية الشكلية عالم نفس ، فقد يتحتم على فيما أظن أن أعتذر إلى علماء الاجتماع عن تخطى حدود مجالى ولست أجد لذلك من مبرر غير الضرورة.. ومن هنا آمل أن يصفح علماء الاجتماع عن عالم النفس الاجتماعى عندما لا يقتدر هذا الأخير على أن يتجنب دراسة المشاكل المسماة «بالاجتماعية» والمنسوبة للجماعات و حياة الجماعات . (كيرت ليفين Resolving Social Problems ص ٧١-٧٢)

بالخلاط ! فإن كيرت ليفين الذى ينظر إلى نفسه من الناحية الشكلية على أنه عالم نفسى يجرب فى مجال علم الاجتماع ، ويعتذر إلى علماء الاجتماع بصفته عالم نفس اجتماعى !

وهكذا تبدو الحدود ما بين الحقل الاجتماعى والمجال النفس - اجتماعى جد مبهمه ومائعة . وهذا هو ما يعبر عنه لاجاش بطريقة واضحة محددة ، فى قوله : « فيما يتصل بعلم النفس الاجتماعى ، وبالنسبة إلى مستوياته الثلاثة للتعريف (ونعنى السلبى ، والمصادق ، والمفهومى) ، فإننا نثير بالحرى المشكلات أكثر مما تنتهى إلى إجابات مرضية .» (لاجاش بمجلة علم النفس - السوربون ١٩٥٢ - ١٩٥٣ ص ٤٧)

وكي ماتقلت اللجنة المشكلة بوساطة « جماعة الدراسات النفسية للظواهر الاجتماعية » من هذا الإشكال ، فقد تجنبت كل نقاش يتصل بمحدود مجال علم النفس الاجتماعي ، واتبعت في التناول طريقة الأفرع العديدة (Newcomb, Hartley et al., Forward.) *approche Multidisciplinaire* *approche éclectique* وإن اتباع كمبالينج للطريقة المتقبة في التناول في دراسات المشكلات النفس - اجتماعية ، إنما يرجع إلى نفس الاعتبارات .

ولكن إذا كان تفحصنا لل مجالات الراهنة النفسية والاجتماعية والنفس - اجتماعية لم يتح لنا أن نبين الحدود الفاصلة بينها ، فما أحسب أن الأمر سيكون كذلك ، — على ما آمل — إذا ما تفحصنا التطور التاريخي لهذه العلوم . فلقد أعلن كمبالينج أن « علم النفس الاجتماعي من حيث هو مجال البحث يضرب بجذوره في علم الاجتماع وعلم النفس » . (كمبالينج ص ١) .

ومن هنا فسنحاول أن نرسم في شيء من الاقتصاد مخططا لتطور هذين العليين ، علنا أن نتهى من تتبع الجنود إلى تبين حدود الشجرة .

(٣) كلنا يعلم أن علم النفس قد استخدم في بدايته منهج الاستبطان introspection ، وإنه كان يتبع وجهة النظر الميكانيكية ليقيم الأكلال النفسيفسائية tous mosaïques . فقد كان ولا بد من إحساسات عديدة تنضاف بعضها إلى البعض كدعامه أساسية لنشأة الإدراك . ومعنى هذا أن إدراك البرقالة مثلا كان يبدو لعلم النفس في ذلك الوقت وكأنه حاصل جمع إحساسات اللون والطعم والملمس والرائحة . وهكذا كان ولا بد أن تضاف مجموعة من الملكات بعضها البعض حتى ينشأ من إضياها هذا الشيء المرقع الحى الذى كانه تصور الإنسان في هذه الحقبة .

وتقدم الزمان بعلم النفس غطا خطوة إلى الأمام دون أن يغير بذلك وجهة تأويله للظواهر النفسية . فالسلوكية الواطسونية بمرصها على النظرة الميكانيكية التحليلية ، أى التى تتوهم تحليل الظاهرة إلى عناصر أولية مقابلة للذرات ، لم تفعل أكثر من استبدالها للاستبطان بما توهمته منهجاً موضوعياً . كانت السلوكية تنظر إلى الإنسان على أنه حاصل جمع مجموعة من العادات ، ولم تكن العادة بدورها غير مجموعة من الأفعال المنعكسة الشرطية يتلاصق وينضاف بعضها إلى بعض .

وغنى عن البيان أن الانتظام بالنسبة إلى هذين التيارين ، تيار الظواهر الشعورية وتيار السلوكية إنما كان ينظر إليه كشئ يفرض نفسه من « خارج » فلا يبتنى من صميم الظاهرة . ومن هنا فقد كان ولا بد بالنسبة إليهما من توفر الشروط الطبوغرافية ، والترتيبات التشريحية ، هذه التى توجه الظاهرة فتعكسها الانتظام . وكل ما هناك من فارق بينهما يكاد ينحصر فى أن النظرة « الشيتية » chosisme عند السلوكية قد أسبغت على الميكانيكية حظاً أوفر من التصلب والجود .

وباختصار ، فقد كان علم النفس فى هذين التيارين ، وفى هذه الحقبة ، يعمل فحسب من « أسفل » إلى « أعلى » ، فيبدأ من الأجزاء ليركب « الكل » . وكان ولا بد لوجهة النظر هذه من أن تنعكس بآثارها على الأبحاث الاجتماعية . فقد راح تارد Tarde ابتداء من إنسان - le rinceur homme-arlequin الذى رأيناه ، يتسلى بجمعه مرات ومرات ليصل من ذلك إلى كل فيسيفسائى أكثر تعقيداً ، كان بالنسبة إليه هو المجتمع . والغريب أن نجد فى أيامنا هذه من يمارس هذه الهواية ممارسة كلية كما ، هو الشأن عن أولبورت Allport ، أو ممارسة جزئية ، كما هو الشأن عند كرش وكر تشفيلد ، فى وهما الشهير عن الجماعة ذى التسع أفراد .

وأخيراً يظهر علم نفس الجشطات بمنهج الإجمالي globale ومفاهيمه الدينامية ، واتجاهاته الظاهرياته phénoménologique . ولقد ترتب على تبدل المنهج وتغير المفاهيم — بالضرورة وفي التو — تبدل في الموضوع . فلم يعد الإنسان ينظر إليه على أنه مجرد كومة من العناصر تربط في حزمة ، وإنما استحال إلى اتران دينامي ، معرض للتغير أبداً ، اتران يتحقق ما بين الأجهزة الفرعية المتدرجة تحت جهازه ، وكفرد ، وبين هذا الجهاز من حيث هو جهاز فرعي وما يندرج معه تحت جهاز أشمل ، ليس مما يهم كثيراً أن نسميه بالبيئة أو الوسط أو الجماعة ، ما أشارت هذه التسمية إلى كل شامل . وخلاصة هذا أن وحدة الفرد بالنسبة إلى نظرية الجشطات إنما هي معطية أولى ، بمعنى أنها تعطى دفعة واحدة ، لأول وهلة ، دون أن يضطلع مضطلع بعناء تركيبها وترتيبها ابتداء من العناصر الفردية الأولية . وحدة الفرد إذن تعطى للتو ، وكجزء عضوي ، يتكامل ضمن بيئته ، ضمن جماعته . ولكن مثل هذا القول باستحالة فصل الفرد عن بيئته ، لهو القول بأن علم النفس الفردي هو علم النفس الاجتماعي ، وهكذا نجدنا مضطرين إلى أن نخلص إلى هذه النتيجة وهي أن علم النفس قد انتهى به تطوره الخاص إلى أن يتخلل عن اتجاهه العازل compartimenté ، وإلى أن يتطابق من ثم مع علم النفس الاجتماعي .

٤ — أما علم الاجتماع فإن موقفه لا يكاد يختلف عن موقف السلوكية الواطسونية . ففي الحقبة التي ظهر فيها علم الاجتماع ، كعلم بالمعنى الحديث للكلمة ، كانت حركة النقد ضد الاستبطان تسير إلى أوجها . ولقد أدى الذعر بأوجست كومبنت A. Comte ، ذعره من علم النفس الاستبطاني عند كوزان Cousin ، وما انتهى إليه من تأملات إلهية — إلى أن يجاهد حتى يعثر لعلم اجتماعه على

موضوع محسوس tangible بدرجة كافية ، ومتاح للدراسة عن طريق منهج موضوعي .

وكانت الفكرة الأساسية عند دور كايم هي أن يجعل من علم الاجتماع - وبصورة قاطعة - علماً كسائر العلوم الأخرى . قال لنفسه إنه ما دامت كل علوم « الطبيعة » هي علوم « أشياء » فيتحتم على علم الاجتماع بدوره أن يعثر له على « شيء » يتخذه موضوعاً له . « كل علم معين ينبغي أن يكون له موضوع معين خاص به ، موضوع objet بمعنى حقيقة تفرض نفسها من خارج على ملاحظتنا ، ولا يمكن معرفتها إلا بالمنهج الموضوعي وحده . فالعلم ، العلم الحقيقي ، لا يتجه قط من الأفكار إلى الأشياء . » (بلوندل Blondel ص ٣٩)

ولكن اتجه دور كايم مع ذلك ، ولسوء الحظ ، من أفكاره عن العلم إلى البحث عن موضوع ملائم . وبديهي أنه لا ينبغي - كما أشار إلى ذلك لاجاش - « أن نبحث عن مشكلات تنطبق على منهجنا ، وإنما الأولى أن نبحث عن مناهج لحل المشكلات التي تعرض . » (لاجاش وحدة علم النفس ص ٣٢) .

ومهما يكن من أمر ، فقد قنع دور كايم بالمنظمات الاجتماعية organisations sociales ، وبالأنظمة الاجتماعية الراسخة institutions ك موضوع لعليه . فقد كانت هذه المنظمات والأنظمة الراسخة ، بما يتوفر لها من تصلب وجود ، جسد ملائمة لمنهجه الموضوعي « على ما يدعى » ، أو كما يقول بلوندل لمنهجه « الإستخراجي » extrospection . (بلوندل ص ٩٠) . ويشير بلوندل في هذه التسمية إلى ما يطبع المنهج الدور كايمي ، أولاً وقبل كل شيء ، من طابع الرجوع ورد الفعل تجاه منهج الاستبطان . ولا ينبغي أن تغفل أن هذه الطريقة وإن كانت تعمل في المستوى « الأعلى » فقد كانت نظرية ميكانيكية في صميمها . « فالحياة الفسيولوجية والحياة النفسية ، والحياة الاجتماعية تستمتع كل منها بالنسبة إلى دور كايم باستقلال ذاتي » (بلوندل ص ٤٢) .

ولم يقف علم الاجتماع لحسن الحظ عند هذا الموضوع ، المقطع اقتطاعا من الحقيقة الإنسانية ، لا ولا عند هذا المنهج ، الذى كان يجب على حاجة دوركايم أكثر مما يجب على حاجة الواقع . فإن بلوندل لم يتردد فى نقد « الشبهة الدوركايمية » : « غير أنه إذا كانت هنالك « أشياء » فى علم الاجتماع فى « أشياء » جد خاصة ، وجد فريدة ، لأن ماهيتها تنحصر فى كونها إنسانية ، وبالتالي عقلية mentales . » (بلوندل ص ٣٩) ولم يتوقف بلوندل عن ترديد القول « بأن الجماعى collectif يوجد ضمن « الشعور » فالجتمع ليس البتة بخارج عما يسمى الأفراد . فالظواهر الاجتماعية ليست بأشياء ، فى « معمولة » agis « ومعاشه vécus بواسطة الأشخاص » (نص من بلوندل فى كتاب Maisonneuve ص ٨٠)

أما عن المنهج الموضوعى « على ما يدعى » ، فقد اضطلع مورينو Moreno بالكشف عن أن مناهج البحث يتحتم عليها أن تعاني نوبة من التناوب (بمعنى الانفتاح لما هو ذاتى) subjectivation حتى تبلغ قدرا أعظم من الموضوعية . والحق هو أن علم الاجتماع بصورته التى استحالت إليها عند جريفيتش Gurvitch يحقق تقدما لا يمكن تجاهله سيان من حيث الموضوع أو المنهج . فقد أتبع المنهج الظاهرياتى phénoménologique وأخذ بالتصور الدينامى فى نظره إلى الحقيقة الاجتماعية .

ويسمح لنا رمى Rumney بأن نقدر حق قدره هذا التقدم الذى أحرزه جريفيتش ، وذلك حين يطلعا على مركز الاهتمام فى علم الاجتماع الإنجليزى ، وكيف أنه ما زال ينحصر فى الوجه المتصلب الجامد من الحقيقة الاجتماعية . إن ما يميز حراس الطليعة لعلم الاجتماع الإنجليزى المعاصر يتلخص فى الطريقة التى يلحون بها على الأنظمة الاجتماعية الراسخة ، هذه التى تعد جد خطرة لعلم الاجتماع اليوم فليس هنالك من توقف ما بين كونت وعلم الاجتماع الإنجليزى اليوم ، وذلك بفضل ميل Mill وباكل Backle

وسبنسر Spencer . فقد اهتموا جميعهم قبل كل شيء بدراسة الأنظمة الاجتماعية الراسخة . ومشكلات التطور الاجتماعي . (رمني ، علم الاجتماع في القرن العشرين ، صفحة ٥٧٥) .

وبما تجدر ملاحظته أن الأبحاث التي تمت في ألمانيا قد لعبت دوراً سياسياً في تطور كل من علم النفس وعلم الاجتماع نحو التطابق مع علم النفس الاجتماعي . فقد مهدت دراسة دلتى Diltthey السبيل الذي انتهى إلى علم نفس الجشطات والمنهج الوضعي الخاص بالظاهرياتية *phénoménologie* . وكذلك نجد أن علم الاجتماع عند جرقش ، بالقدر الذي يقترب به من علم النفس الاجتماعي ، يستعير من علماء الاجتماع الألمان غير قليل من تصوراتهم . فنصور الـ « نحن » *Nous* الذي يعول عليه جرقش كثيراً قد عرف الازدهار من قبل في دراسات تونس Tonnies (علم الاجتماع في القرن العشرين ص ٦١٢) : كذلك تصور جرفيتش « للتكثر » *pluralisme* نجده من قبل عند سيميل Simmel (نفس المرجع ص ٦١٢) .

أما تصور المنظورات المتبادلة *reciprocités de perspective* فقد سبق أن نادى به ، ونافى عنه تيودور ليت Th. Litte وشيتر Scheutz (نفس المرجع ص ٦٢٠) .

فما الذي يمكن أن نقوله عن هذا المنظور ؟ وما هي الوجهة الحالية لعلم الاجتماع ؟ إن الحقيقة الاجتماعية لم تعد تقتصر على المنظمات والأنظمة الاجتماعية الراسخة ، هذه التي لا تمثل غير وجه واحد ، أو قل غير هذا الوجه المتصلب الجامد من الأوجه العديدة للحقيقة الاجتماعية ، التي هي دينامية في صميمها . وإذا وضعنا موضع الاعتبار اختلاف المصطلحات الفنية لامكننا القول بأن الميكروسوسيولوجيا *microsociologie* عند جرقش ليست غير دراسة التأثيرات البيئية الفردية ، والتأثيرات ، البيئية للجماعات

المندرجة sous-groupes . أما فيما يتصل بهذا المستوى الذى يطلق عليه اسم علم الأنماط الفارق typologie différentielle فهو ليس غير دراسة الجماعات المحددة . وأخيرا فإن ما يسميه جرفيتش « ماكرو سوسولوجيا » macrosociologie لا يكاد يتخطى مرحلة العنوان : إذ لا يتحدث عنه المؤلف البتة . ويجد هذا ما يؤكد في كتابات إيرل أيبانك Earle Eubank : « في هذه السنوات الأخيرة احتل تصور « الجماعة » قليلا قليلا في دراساتنا المكان الذى كان يحتله تصور « المجتمع » . ويمكن اعتبار تصور الجماعة بمثابة التصور الذى تتجه إليه ، متمركزة حوله ، كل الدراسات المتعلقة بالمجتمع . » (نص من إيرل أيبانك في مقال ف. زنانيكي F. Znaniecki في كتاب « علم الاجتماع في القرن العشرين » ، ص ٢٠٧)

وحسبنا هنا أن نذكر المستويات الثلاث للتحليل في علم النفس الاجتماعى : مستوى سلوك الفرد ، ومستوى سلوك الجماعة ، ومستوى المنظمات والأنظمة الاجتماعية الراسخة (كرش وكراشفيلد ص ١٤ - ٢٩) . وفى هذا ما يرغنا على أن نخلص إلى القول — تماما كما حدث بالنسبة إلى علم النفس — بأن علم الاجتماع العام قد انتهى به تطوره الطبيعى إلى أن يتطابق مع علم النفس الاجتماعى .

(ه) ولكن ما عساهما أن تكون النتيجة التى يمكن أن نستخلصها من هذا المخطط السريع لتطور العلبين الشقيقين ؟ ما من شك فى أن هذه النتيجة تتلخص فى أن علم النفس الاجتماعى هو النقطة المشتركة التى انتهى إليها علما النفس والاجتماع فى تطورهما . ومعنى هذا أن علم النفس وعلم الاجتماع ما كانا فى تطورهما غير مظهرين مختلفين لديناميزم واحد ، يستهدف الكشف عن الحقيقة الإنسانية . فما الذى يمكن أن نستخلصه إن لم يكن القول بأن هذه الحقيقة الإنسانية ليست نفسية فحسب ، ولا اجتماعية فحسب وإنما هى نفس - اجتماعية . لقد تبين علماء الاجتماع كما تبين علماء النفس

استحالة إقامة حدود فاصلة ، فما يكادون يقتربون من الحقيقة الإنسانية *réalité humaine* حتى يحدوا أنفسهم وجها لوجه أمام المظهرين النفسى والاجتماعى معا .

ولعل فى هذا ، ما يفسر موقف علماء الاجتماع المعاصرين من علوم الإنسان الأخرى . يقول هانتجتون : « إن غالبية علماء الاجتماع قد تخلوا الآن عن «الأمبرالية الاجتماعية» ، آخذين بسياسة حسن الجوار التى تستند إلى التبعية المتبادلة ما بين العلوم الاجتماعية المختلفة — فإن الاتجاه العام يميل إلى المبادلة والتعاون ما بين هذه العلوم . » (تستجوتون «علم الاجتماع فى القرن العشرين» ص ٨) .

ولنستمع إلى ليفى ستروس : « إن التعاون ما بين علم الاجتماع وسائر الاتجاهات أو التيارات الفكرية التى تتخذ من دراسة الإنسان موضوعاً لها ، لهو سمة من أكثر السمات المميزة للدراسة الفرنسية . » (ليفى ستروس «علم الاجتماع فى القرن العشرين» ص ٥١٥) .

ولم يعد البحوث اليوم يضعون الفرد فى مقابلة المجتمع ، وإنما ينظرون إليهما على أنهما متلازمان *Corrélatifs* ، وعلى أنهما وجهان مختلفان . لكل ، واحد . ومن هنا يحق للاجاش أن يقرر بأن قاعدة «المنهج المزدوج» تفرض نفسها عند دراستنا للحقيقة الإنسانية . (لاجاش فى مجلة علم النفس بالسوربون عام ١٩٥٢ — ١٩٥٣ ص ٤٧) .

ويرى مورفى من جانبه فى بعض الحركات المعاصرة ، كعلم الاجتماع القياسى *Sociométrie* ، «ماير هص بميلاد جهاز جديد من فروع العلم ، جهاز لا يدرس الفرد من حيث هو فرد ، ولا البيئة الاجتماعية من حيث هى كذلك . وإنما يدرس بعض أنماط العلاقات بين شخصية (٢م — علم النفس الاجتماعى)

interpersonnelles . وفى ذلك ما يظهر عقم التمييز الصارم ما بين علم النفس وعلم الاجتماع ، بل وما يجرد هذا التمييز من كل دلالة (مورفى ص ٤١٦) .

وهكذا تستعيد الحقيقة الإنسانية اتصالها ، بعد ما عانته من تمزيقات عمدية ، وتشريجات تعسفية ، وانعزالات مصطنعة . فليس هنالك غير حقيقة واحدة : حقيقة نفس - اجتماعية . ولم تعد علوم الإنسان تنعزل بعضها عن البعض ، وإنما هى تبادل العون فيما بينها . وليس فى هذا التعاون ما يمنع كل علم منها من التخصص ، فليح بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك من أوجه الحقيقة الإنسانية الواحدة .

« ينبغي أن نسلم بأن موضوع العلوم الاجتماعية هو النشاط الإنسانى وإبداعاته . فإذا ما تفحصنا العلوم الاجتماعية الخاصة ، وجدنا أن كلا منها ينصب على بعض أوجه النشاط الإنسانى ... وحيث أن العلوم الاجتماعية المختلفة تدرس قطاعات من « كل » واحد ، وهى قطاعات ليست دائماً بالمحددة تحديدا واضحا ، فإن فصل هذه العلوم وتصنيفها لا يمكن إلا أن يكون عمديا وإلى حين . » (هنتجتون ، علم الاجتماع فى القرن العشرين ص ٣٠٢)

وباختصار ، فإن علوم الإنسان قد تخطت مرحلة « وجه لوجه » ، وبلغت مرحلة « جنب إلى جنب » . وإنما لتجد اليوم نفسها فى موقف من الاتصال ، يتعارض مع كل تخصص مسرف ، يتخطى مستوى الإلحاح بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك من أوجه الكل الواحد . كل مجتمع société يشمل على جماعات groupes عديدة ، وكل جماعة تحتضن عددا من الجماعات المدرجة sous-groupes ، وكل جماعة مدرجة تضم عددا من الأفراد ، وكل فرد هو أشبه ما يكون بالجماعة ، لأنه ينطوى على عدد من الأجهزة الفرعية sous-systèmes

ولنحاول الآن أن تبين وجه الاهتمام الخاص بكل علم من علوم الإنسان . يذهب وارن Warren في معجمه السيكولوجى إلى أن علم النفس العام يلح بالأهمية على الكائنات العضوية الفردية ، بينما ينصب علم الاجتماع على الجماعات من حيث هى منظمات اجتماعية ، أكثر منها صلات متبادلة بين الأفراد ، وبين الأفراد والجماعة (أنظر مادة sociology ومادة social psychology في معجم وارن) . أما عن « علم النفس الاجتماعى » ، فيقرر وارن بأن هذه الصلات المتبادلة هى التى تحتل فيه مكان الصدارة ، بينما يحتل سلوك الجماعة المسكنة الثانية . ونجد وجهة النظر هذه ما يدعها في معجم هاريمان السيكولوجى . أما فيما يتصل بعلم النفس الاجتماعى collective ، فإنه يتناول الجماعة كوحدة عاملة دون أن يرجع فى ذلك إلى الأفراد . ومما يكن من أمر ، فما أبعد هذا كله عن أن يصدق صدقا مطلقا . فوجهات النظر المتعلقة بمراكز الاهتمامات المختلفة لهذه العلوم إنما تتباين من بلد إلى بلد ، وفى البلد الواحد من مؤلف إلى آخر . ولندكر مرة أخرى أن الحقل الذى تنضوى تحته سائر هذه العلوم هو حقل الحقيقة الإنسانية . وليس الحاح هذا العلم أو ذاك بالأهمية على هذا الوجه أو ذاك ما يستبعد بحال من الأحوال بقية الحقل . فإن ذلك يشير فحسب إلى أن كل علم يملك ضمن الحقل الكلى « بؤرته الخاصة » ،

. tovia centralis

فما الذى يمكن أن نقوله عن علم النفس الاجتماعى الذى يعيننا ها هنا قبل كل شيء ؟ لقد رأينا أنه يشتمل على مستويات ثلاثة للتحليل : مستوى سلوك الفرد ، ومستوى سلوك الجماعة ، ومستوى المنظمات والأنظمة

الاجتماعية الراسخة . وحسبنا أن نضيف الآن بأن التطابق ما بين علم النفس وعلم النفس الاجتماعى إنما يتم خاصة فى مستوى السلوك الفردى ، بينما يستند التطابق ما بين علم الاجتماع وعلم النفس الاجتماعى أكثر ما يستند إلى المستوى الثالث ، ولكن ليس فى ذلك مع ذلك ، غير مجرد محاولة للتقريب . وهكذا نجدنا مضطرين إلى أن نحجم عن أى محاولة عزلية ، منتهين إلى القول بأن مجال علم النفس الاجتماعى هو كجبال سائر علوم الإنسان الأخرى ينصب على الحقيقة الإنسانية فى كل مظاهرها ، وأوجهها ، وجنباها .

ولكن ما الذى يمكن أن نقوله عن نشأة علم النفس الاجتماعى ، اللهم إلا أنه حركة متصلة من الذهاب والمجيء . بين علم النفس وعلم الاجتماع ، بين المستوى الأول والمستوى الثالث ، بين العناصر والكل ، بين الأفراد والمجتمع . ولقد اصطبغ الذهاب إلى علم النفس بالزعة البيولوجية عند ماكدوجال McDougall ، وبالسلوكية عند أولبورت Allport ، وبالتحليلية النفسية عند فرويد ، وبالجشطلتية عند مظفر شريف ، متمخضا بذلك عما سمي آنذاك بعلم النفس الاجتماعى النفسى الزعة *psychologie sociale* . *psychologique* . واصطبغ المجيء إلى الكل بالمفاهيم الثقافية والانثروبولوجية والانتوجرافية ، متمخضا بذلك عما سمي فى ذلك الحين بعلم النفس الاجتماعى ، الاجتماعى الزعة *psychologie sociale sociologique* . وهذا الذهاب والمجيء . وهما اللذان تمخضا عن نشأة علم النفس الاجتماعى . لم يكونا غير تطبيق تلقائى سابق لأوانه لمنهج نظرية الجشطلت ؛ ذهاب من « أعلى » إلى « أسفل » ، للإمساك بالوحدة فى تكثرها ، ومجيء من « أسفل » إلى « أعلى » ، للإمساك بالتكثر فى وحدته . هكذا تكشف الحقيقة

الإنسانية، لاهى بالنفسية الخالصة ، ولا هى بالاجتماعية الخالصة ، وإنما هى
 نفس - اجتماعية. وهذه الحقيقة النفس - اجتماعية هى الحقل الذى سنضطلع
 ضمنه بتطبيق التصورات الجشططية . ولن تكون وجهة نظرنا هى وجهة
 النفسانيين ، لا ولا وجهة الاجتماعيين ، وإنما سنحاول تحقيق التكيف
 إزاء هذه الحقيقة ، التى لا تحفل بالتخصص .

الفصل الثاني

تطور مناهج البحث والنظرات التفسيرية

تمهيد

رأينا كيف أن نشأة علم النفس الاجتماعي تبدو وكأنها رد فعل تجاه التعارض التقليدي بين الفرد والمجتمع ، وبين علم النفس وعلم الاجتماع ، بما ينطوي عليه هذا التعارض من مشكل زائف ، يتضح بما وصل إليه العلم اليوم من تصور دياكتيكي ، ينظر إلى الفرد والمجتمع كحدين متكاملين . فالصراع القديم يستند إلى تصور زائف يتوهم استاتية ماهو اجتماعي ، ودينامية ماهو فردي . ومع ذلك فن الواضح أن مامن أفراد بغير مجتمع ، ومامن مجتمع بغير أفراد . فنحن لانستطيع اليوم أن نصدر في تفكيرنا عن تصور الفرد ككته منفصل قائم بذاته . كما هو الشأن في علم النفس الكلاسيكي ، ولكننا نصدر في تفكيرنا عن إطار من الوحدة الكلية ، جاعلين من تشابك الفرد والمجتمع نقطة البداية .

وعلى ذلك فليس لنا اليوم أن تساءل ماإن كان من الممكن تصفية علم الاجتماع لحساب علم النفس ، أو تصفية علم النفس لحساب علم الاجتماع . فقد تبيننا زيف هذا التساؤل . هذا إلى أن « جيرقش » قد أوضح أن النظرية السلوكية قد عجزت بحجز التحليل النفسي عن أن تتجاوز المستوى الفردي إلى ما هو اجتماعي حقاً . فالحقل الاجتماعي والحقل النفسي لا يتطابقان . فمة أوجه اجتماعية تتخطى المجال الفردي . وعليه فالتناول الصحيح للشكل ينحصر في التمييز بين مستويات مختلفة من الواقع . فهناك مستوى

يتصل بسيكولوجية المجتمع من حيث هو جماعة عامة، ومستوى يتعلق بسيكولوجية الجماعة المحددة والصلات البينية، ومستوى ثالث يتصل بسيكولوجية الفرد في الجماعة .

وإذا كانت دراسة الفرد في المجتمع من مختلف أوجهه من موضوعات علم النفس الاجتماعي، فليس ثمة اختلاف جوهري بينه وبين علم النفس العام، إذا يستحيل على علم النفس العام أن يدرس فردا غير اجتماعي . فاللغة مثلا من حيث هي رموز فانها جمعية جماعية وفردية معا . فكثيرا ما يختلف معنى اللفظة الواحدة بالنسبة إلى المجتمع عنه بالنسبة إلى الجماعات المعينة المختلفة، بل وبالنسبة إلى فرد ضمن الجماعة الواحدة . فالحدود ليست فاصلة بين الحقلين الاجتماعي والنفسى . ولكن ينبغي التنبيه إلى مستويات البحث الثلاث : للمجتمع والجماعة والفرد ، فهي متكاملة ولا يتم البحث بغير تكاملها .

نخلص مما سبق إلى أن علم نفس الحياة الاجتماعية هو علم وسط بين علم النفس وعلم الاجتماع، أو قل على وجه الدقة هو العلم الذى يدرس علاقات الأفراد والجماعات داخل المجتمع . وليست هناك طريقة بحث عامة للمستويات الثلاث، وإنما تختلف الطريقة تبعاً للمستوى الذى نعالجه .

وينبغي التنبيه إلى أمر هام هو أن تطبيقات علم النفس الاجتماعي هي من اختصاص المصلح الاجتماعي . ففي حالة دراسة الأحكام القبلية، أى السابقة على التجربة الشخصية، نجد اختصاص عالم النفس الاجتماعي يقتصر على دراسة أوجه هذه الظاهرة. فهو يدرس طبيعة هذه الأحكام، والدوافع التى صدرت عنها، والعوامل التى تحكم تطورها، وأثر هذه الأحكام على المتعصبين لها، وعلى ضحاياها . أما فيما يتعلق بالوسائل الوقائية أو العلاجية لهذه المظاهر فهي من اختصاص

المصلحة الاجتماعى الذى يعمل على تحمين الأوضاع أو تغييرها، متغيراً لذلك ما يراه من ظروف ملائمة .

وكذلك رأينا أن طريقة التناول *approche* فى علم النفس الاجتماعى هى مزاج من المناهج المستخدمة فى كل من علم النفس وعلم الاجتماع . فلكى تفهم البنية الخاصة بمجتمع ما ينبغى أن يتم الدرس فى هذا المستوى المترامى الفسح ، فعرض بالدرس لكل من الإطار الجغرافى والاقتصادى والثقافى الخ . فسلوك الأفراد والجماعات ، ضمن المجتمع ، تحده إلى حد كبير هذه الأطر . بل إن هذا السلوك يجد الكثير مما يفسره فى الأنظمة الاجتماعية الراسخة *institutions* ، وفى الأنماط الثقافية *cultural patterns* للسالك . وكذلك ينبغى أن ندرس السلوك الفردى عن طريق رسوم حياة بعض الشخصيات الممثلة للمجتمع ، ومن حيث هم أنماط حية فى هذا المجتمع .

ومن هنا ، فإلى جانب التكنيكات الخاصة بدراسة المجتمع والجماعات يتحتم على الباحث فى المجال النفسى الاجتماعى أن يلم أيضاً بتكنيكات دراسة الشخصية الفردية .

التطور التاريخى لمناهج البحث

نجد أولاً مرحلة الدراسة السيكولوجية للشعوب ، هذه التى تمثل على خير وجه فى الدراسات التى شاعت فى نهاية القرن التاسع عشر ، واتى تشبه إلى حد كبير ما تمخضت عنه ، بل وما تضمنته ، كتابات هيرودوت وأعمال فوييه *Fouillée* فى سيكولوجية الشعوب . وليس من شك فى أن هذه الدراسات لا ترقى إلى مستوى الدراسة الحقلية *field work* .

ونجد بعد ذلك مرحلة الدراسات السيكولوجية للأجناس، أو ما يسمى بالدراسات الأنثروبولوجية الثقافية والإثنوجرافية (١) ، وقد انتشرت هذه الدراسات في نهاية القرن التاسع عشر وأوائل القرن العشرين، وإن عثرنا على ما يقاربها عند الإغريق وخاصة في أعمال « هوميروس » ،

وأما المرحلة الحالية . فترجع إلى تقدم علم النفس وآره ، سواء من ناحية التكنيكات ، أو من ناحية النظريات ، مما أدى إلى تطوير الأنثروبولوجيا الثقافية .

تطور الدراسات في الأنثروبولوجيا الثقافية

ونعني بها الدراسات التي كانت تقتصر في بدايتها على دراسة الشعوب البدائية :

١ - فيما يتصل بالمنهج التقليدي ، تبلغ الأبحاث الحقلية ذروتها عند « مالمينوفسكي » Malinowsky ، حيث يبدأ البحث بدراسة إطار القبيلة ، وبنيتها ، ثم يسجل المظاهر الدقيقة للحياة الواقعية ، وكذلك يحدد نمط السلوك الاجتماعي الشائع ، هذا إلى جمع للوثائق الإثنوجرافية المتصلة بالعقائد والتقاليد . ويهدف مالمينوفسكي من دراسته إلى الإمساك بوجهة نظر الفرد تجاه عالمه . وبالتالي فهذه يستند إلى علم النفس الفهمي ، أي إلى فهم الظاهرة العيانية عن طريق التأويل ، وليس عن طريق التفسير بالقوانين . ولكن

(١) انظر لوجا : المرح الذي يبحث في الثقافة الإنسانية والمادات والعلامات الاجتماعية ، وذلك من وجهة النظر الكونية . أي من حيث تاريخ النشأة والتطور .

انثوجرافيا : المرح الذي يقرن الثقافة والمادات والمتاغل عند أجناس مختلفة ، وخاصة في صلاتها بالإطار الجغرافي .

الأنثروبولوجيا : العلم الذي يبحث في الأنواع البشرية .

منهج «البنفسكي»، يعدم ذلك منهجا كلاسيكيا ، إذ لا يستخدم من الوسائل والأدوات ما يمكنه من أن ينفذ إلى أعماق الظاهرة .

٢ - استخدام تكنيكات وتصورات نفسية جديدة: فن ناحية التكنيكات

انكشفت الأبحاث الحقلية واقتصر الأمر على دراسة السلوك الفردي. وبدأ استخدام الأحلام واختيار «الرورشاخ» مما نلاحظه مثلا في دراسة ظاهرة التثقيف acculturation، أى عملية إحلال ثقافة حديثة محل ثقافة قائمة. هذا إلى ما نجده من تركيز بعض الدراسات على جانب بعينه من جوانب السلوك، كإدراك الزمن مثلا، أو الدراسة الكلينية التي تتناول السلوك في إجماله، وما يتبع ذلك من دراسة لشخصيات نمطية ممثلة للمجتمع موضوع الدرس، أو لشخصية ما من شخصياته في ظروف استثنائية .

هذا من ناحية التكنيكات . أما من ناحية التصورات السيكولوجية الجديدة فنجد كثرة من أدوات العمل التصورية. فنذ بداية القرن العشرين، برز التحليل النفسي، ليس كتكنيك فحسب، بل وكنظرية عن الشخصية العيانية. كما برزت أهمية النظرية السلوكية في مجال التعلم. وكذلك أتاحت نظرية الجشئات بتصورها «الدينامي»، ومفاهيمها عن «الوحدة الكلية»، وعن «التفاعل»، بين «الأدوار»، وعن «الاتزان» و«التكامل»، أتاحت تصحيح الكثير من النظرات الميكانيكية القائمة تجاه الجماعة والظواهر الاجتماعية، وأنهت التعارض التقليدي ما بين الفرد والمجتمع. وقد كان لهذه الدراسات التي تنصب على الدينامية الفردية أعظم الأثر في إخصاب دراسة المجتمعات والجماعات. ولم يعد بوسع الباحث أن يقتصر على ظواهر معينة كالجمهرة (الجماعة الدهمائية) مثلا .

فهذه الدراسات إذن تتميز باستنادها إلى تصورات أكثر نفاذا . كبدا «الوحدة الكلية»، ومبدأ «دينامية الصراع»، و«المبدأ التكويني» genetic

للتعلم . فقد كان لهذه المبادئ الفضل في إستحالة المنهج الاجتماعي إلى منهج
نفس - دينامي psycho - dynamic .

ففي دراسته عن « الشخصية القاعدية » Basic personality يكشف
كاردنر عن الدور الذي تلعبه العادات والأنظمة . وتبدو الشخصية القاعدية
وقفا لهذه النظرة كمحور للثقافة . ومعنى هذا أن الشخصية الفردية تصاغ
خلال « التطبيع الاجتماعي » socialisation الذي يجد أهم مظاهره في هذا
التطابق بين الطفل ومثله العليا من الشخصيات أو الأشخاص الواقعيين .
وينبغي على أى حال ألا نخلط بين الشخصية القاعدية وبين الشخصية الفردية .
فالأولى هي بمثابة المعبر والحلقة تصل المجتمع بالفرد .

ومهما يكن ، فمن الواضح أن المنهج الاجتماعي قد إستحال مع « كاردنر » ،
Cardiner إلى منهج نفس - دينامي ، قبل أن يتطور تطوراً جديداً على
يد « إريك فروم » Erik Fromm .

وسنعرض الآن لهذا المنحنى الذى سلكه التطور منذ الفرويدية الخالصة
حتى اليوم :

(أ) طريقة التناول Approche الفرويدية الخالصة : ونفى بها تلك
التي تفسر الأنماط الاجتماعية ، بإرجاعها إلى التأثير المباشر للدوافع الليدية .
ولو أردنا أن نوضح ذلك بمثال لقلنا أن الرأسمالية هي نتاج الشبقية الأسنية
érotisme anal . ومعنى ذلك أن التفسير في المستوى الفردى ينقل نقلا إلى
المستوى الاجتماعي ، الأمر الذى حذر منه جيرفثس ووضح أنه يستحيل
استخدام التحليل النفسى في صورته التقليدية ، فلا بد من اعتبار طبيعة
المستوى الذى يتجه اليه البحث .

(ب) طريقة الاقتراب الفرويدية المعدلة : وهي التى تجد خير من

يمثلها في أعمال « كاردنر » . وتختلف عن النظرة الفرويدية الخالصة فيما تسبغه من عناية أكثر على المعطيات الاجتماعية والأنثروبولوجية ، فهي تعنى بالتربية إبان الطفولة ، أو قل بالتنشئة الثقافية . من حيث انعكاسها على الشخصية . ويتم تأثير الآباء على الأبناء عبر التنشئة الثقافية . وتكنيكات التنشئة ليست غير جانب من جوانب الثقافة . وهي تختلف باختلاف البيئة الاجتماعية أو الاقتصادية ، تلك البيئة التي يعكس تطورها ولا شك على تكنيكات التنشئة . وفي بعض الأوساط وخاصة الريفية تسرف التنشئة الثقافية في تمسكها بالتقاليد ، فلا تتطور التكنيكات إلا في بلاء شديد . في حين أنه تطرأ تغيرات على تكنيكات التنشئة الثقافية في المدن الكبيرة ، مما يعبر عن التطور الاجتماعي . وليس من شك في أن لهذه التكنيكات أثراً لا ينكر في صياغة شخصية الطفل ، مما يتضح في مؤلفات « ميد » و « جورر » . فيتحدث الأخير مثلاً عن عادة الروسيات في حزم الرضيع باللفافات حتى شهره التاسع ، وأثر ذلك على طباع الطفل .

فإذا اتقلنا إلى « فروم » ، نجد أنه يتقدهم « كاردنر » ، للتنشئة ، وما ينسبه للآباء من أثر على المناطق الشبقية : ونعني بالمناطق الشبقية المنطقة القمبية في العام الأول ، والأسنية السادية في العام الثاني ، والذكرية ابتداء من العام الثالث ، والجنسية بالمعنى المحدد عند بدء المراهقة . فحين يرضع الطفل ثدى أمه ، فإنه يرضى حاجته إلى الغذاء بالإضافة إلى إرضاء آخر ينتج عن عملية المص ذاتها . ومن هنا كان اهتمام « كاردنر » بالتكنيك (أو النحو) الذي تتم عليه عملية الرضاعة والتغذية ، وعملية ترويض عضلات الشرج . وقد أبانت « مارجريت ميد » في إحدى دراساتها ، عن الترابط القائم بين القسوة في تقديم الثدي — الأمر الذي يولد اجاباً للإرضاء القمبي — وبين النزعة العدائية عند الشخص .

ولكن على الرغم من إلحاح «كاردنر» على أهمية العناية الأمومية ، فإنه يغفل حتى مجرد الإشارة إلى علاقة الحب بين الطفل وأمه . فهو ينظر إلى التنشئة من الزاوية الاجتماعية والاقتصادية فحسب . فحيث تشغل المرأة بالزراعة مثلا - كما هو الحال في بعض القبائل - يستخلص «كاردنر» أنها لا تجد فسحة من الوقت لتمنح طفلها عناية أمومية ، فكان العامل الاقتصادي الذي ينحصر هنا في عمل الأم هو العامل المحدد الوحيد ، في غير ما اعتبار لصلة الحب التي تربط الأم بطفلها ، والتي لا يحول دونها العمل في الواقع .

ومن هنا كان نقد « فروم » لسطحية «كاردنر» الذي ينظر إلى الوضع الاقتصادي فيستخلص منه بصورة قاطعة الطريقة التي تتبعها الأم في عنايتها بطفلها ، دون اعتبار منه للنمو الشخصي الذي تفهم عليه الأم دورها في هذا الوضع الثقافي . و« فروم » لا ينكر ما للتنشئة الثقافية من أهمية ، كإطار وجهاز يرجع إليه ، وإنما ينكر النظر إليه على أنه العامل الأساسي الوحيد .

(ح) طريقة الاقتراب النفس - اجتماعية : وتمثل في موقف

« فروم » ، منذ عام ١٩٣٢ . فهو يعترف « الشخصية الاجتماعية » sociol character بأنها نواة أو بنية خلّقية بمعنى نمط عام للشخصية يوجد بصفة عامة في جميع الأفراد المنسبين إلى ثقافة بعينها ، وذلك في مقابل الشخصية الفردية التي تميز الأفراد ضمن الثقافة الواحدة : فالشخصية الاجتماعية للجماعة عامة لا يمكن أن تتحدد عن طريق دراسة السلوك الشائع ، ولا النادر ، في هذه الجماعة : لا ولا عن طريق مقارنتها بجماعة عامة أخرى مقارنة إحصائية . إن وظيفة الشخصية الاجتماعية تنحصر في صياغة الحياة الإنسانية على نحو يسمح بالتكيف مع مجتمع بعينه ، ففي المجتمعات الحديثة مثلا يضطلع الأفراد بعبء العمل على نحو لم يسبق له مثيل ، الأمر الذي يرفع من قيمة بعض الاستعدادات كالمثابرة والنظام . ومن هنا يمكن القول بأن المجتمع الحديث

قد أتيح هذه الخصائص عند أفرادها. فنشأة الشخصية الاجتماعية لا يمكن أن تفهم بغير النظر من ناحية إلى تأثير العوامل الاجتماعية (الاقتصادية والدينية والجغرافية والسياسية والإيديولوجية الخ) ، وبغير النظر من ناحية أخرى إلى الحاجات الرئيسية للأفراد . فليس من شك في أهمية الدوافع الفردية في فهم الشخصية الاجتماعية ، وإن تكن الظروف الخارجية من الأهمية بحيث يتمخض تغيرها المفاجيء عن إنهاء التكامل القائم بين الشخصية الاجتماعية والإطار الخارجى .

وحيث أن كل مجتمع لا يعدو أن يكون انتظاما من الجماعات المحدودة التى يساهم الفرد فى كثير منها ، وله فى كل منها دور معين ، فإننا نجد أهمية كبيرة « للدور الاجتماعى » . ويتساءل « فروم » عما إذا كان هناك تعارض بين تحدد السلوك عن طريق الدور الاجتماعى ، وبين تحده عن طريق التنشئة فى الطفولة . ويرى الإجابة فى التمييز بين المحتوى الاجتماعى ، أى ما يحتوى عليه المجتمع من ، الوسائل التنشئية ، وبين العميل أى الوسيط المضطلع بهذه الوسائل . فالأسرة تضطلع بالمهمة التنشئية خلال الشخصية الفردية المميزة للوالدين فى فهمهما الخاص للوسائل التنشئية ، بحيث يمكن للتكنيكات المختلفة أن تتمخض عن نفس النتيجة ، بينما يتمخض تكنيك واحد عن نتائج مختلفة ، الأمر الذى يجد ما يفسره بالرجوع إلى شخصية المنفذ للتكنيك . وعليه فليست التكنيكات بالعامل الوحيد ، إذ ليس لها من معنى إلا بالرجوع إلى طبيعة الشخصية الاجتماعية السائدة فى مجتمع بعينه ،

وهكذا نرى أن « فروم » لم يخرج عن الإطار الفرويدى العام ، رغم مناداته بتعديل كل من نظرية « فرويد » و « كاردنر » . ولو أردنا أن نلخص الأمر قلنا أن المشكل ينحصر فى معرفة ما إن كانت الشخصية الاجتماعية

تحدد عن طريق الوسائل التنشئية، أو عن طريق الصلات الينشخصية .
 ونذكر على سبيل المثال تفسير فرويد للخلق الأسى . فهذا الخلق هو « تكوين
 مضاد ، لمطالب الليبدو الأسى . ويشتمل هذا الخلق كما نعلم على سمات الحرص
 والنظافة والنظام والمواظبة . ويتفق « فروم » مع « فرويد » فيما يتصل بأمر هذه
 الوقائع ، ولكنه يختلف عنه من ناحية التأويل . فإذا كان الحرص بالنسبة
 لفرويد هو « تكوين مضاد ، formation réactionnelle للرجة الأسية
 الأصلية في احتجاز المادة البرازية ، وإذا كانت النظافة تكويناً مضاداً
 للرجة الأصلية في التسلية العابثة بالمادة نفسها ، فإن « فروم » يرى بخلاف
 ذلك أن الحرص هو نتيجة الرغبة في دعم موقف منعزل ، وأن النظافة نتيجة
 الرغبة في تجنب الاحتكاك بالعالم الخارجى . وباختصار فكل السمات الخلقية
 المميزة للشخصية لها تاريخها الخاص فى رأى « فروم » ، الذى
 ينظر إليها فى إطار دينامى من الصلات الينشخصية . فهذه السمات بالتالى
 ليست كما ارتأى فرويد مجرد أثر ينتج فحسب عن المناطق الشبقية ، وليست
 كما ارتأى كاردنر مجرد أثر لتكنيكات التنشئة الثقافية على المناطق الشبقية ،
 وإنما هى بالنسبة إلى فروم نتاج الصلات الينشخصية .

لقد تباطأت الآثروبولوجيا الثقافية فى استعاتها بالتصورات النفسية .
 ويرجع ذلك إلى ما كان عليه علماء الاجتماع من تمسك بالمثل الفزيائية . ولكننا
 رأينا كيف استطاعت التصورات النفسية أن تشق طريقها تدريجياً إلى هذا
 الحقل ، وكيف أن التطور الفكرى الذى طرأ على التحليل النفسى قد
 انعكس على الآثروبولوجيا الثقافية .

الفضل الثالث

المستوى الأول

الدراسة السيكولوجية للمجتمعات والجماعات العامة

ينبغي فيما يتصل بالدراسات السيكولوجية للمجتمعات والشعوب أن نبدأ بملاحظتين : الأولى هي أن هذه الدراسات تتجه اليوم شطر الشعوب المتقدمة بعد أن كانت قاصرة على دراسة البدائيين والشعوب النائية أو الغربية الطابع ؛ ونذكر على سبيل المثال دراسات « جورر » عن اليابانيين والروس ، وإن لم تنصف بالعمق العلمي . وأما الملاحظة الثانية فهي تتصل بهذا الاتجاه الحديث إلى الدراسة الوصفية (المونوجرافية) Monographies لجماعة عامة محدودة ، كما هو الشأن في بعض أعمال « كاردنر » . وكذلك تمت تحت إشراف اليونسكو دراسات مقارنة لجماعات عامة في بلاد مختلفة ، كالدراسة التي تمت في فرنسا عن قرية « أنيير Asnières » الواقعة على « الواز » ، وبلدة أوكسير Auxerre . وسوف نعرض على سبيل المثال لبعض ما أتهت إليه وكشفت عنه بعض هذه الدراسات الخاصة .

أولا - دراسات اليونسكو على بلدة « أوكسير »

(أ) الدراسة العامة لمجتمع البلدة :

أنحصر هدف الدراسة في تعرف بنية المدينة ، وسلوك السكان . أما

المنهج فكان يستند إلى استخدام الوسائل الإحصائية والوثائق التي تشتمل على بيانات إجمالية عن الحياة في المدينة، بالإضافة إلى الدراسات الاستقصائية المباشرة عن طريق المقابلات الشخصية والاستخبارات .

وقد بدأ البحث بتكوين عينة ممثلة تصل في حجمها إلى ثمن عدد السكان، وهي نسبة تزيد على المألوف في الأبحاث العادية . وتم ذلك بطريق الاختيار العشوائي . وقد اضطلع « مكتب الإحصاء » ، كما هو متبع ، بعمل هذه العينة التي اشتملت على ١٨٠٠ من الأشخاص . وكان الاستخبار يشتمل على ١٣٠ سؤالاً . واستخدمت الوسائل الآلية في استخلاص النتائج وتمنح البحت عن النتائج التالية :

١ — درست بنية structure البلدة من الناحية العمرانية والجغرافية .

٢ — درست الوقائع الخاصة بالهجرة، فوجد أن ٤٤٩ شخصا فقط ولدوا بالمدينة وذلك من بين ٨٨٦ تم استجوابهم.

ومن ذلك يتبين أن نسبة الهجرة مرتفعة . كما ظهر أن ثلثي المهاجرين وفدوا إلى المدينة من القرى . أما من حيث مصادر المهاجرين فتبين أن ٤٧٪ منهم وفدوا من المناطق المجاورة و ٣٣٪ من مناطق نائية و ٢٧٪ شخصاً من الخارج و ٣ أفراد من المستعمرات .

كذلك لوحظ تحول من معاداة الكنيسة الكاثوليكية إلى تأييدها ، وذلك فيما يبدو لتزايد الهجرة من الريف إلى المدينة . وتبين أن الهجرة حديثة نسبياً . فبين السكان القدامى ترتفع نسبة المولودين في أو كسير .

ومن ذلك يتضح بطلان الزعم القائل بأن مدن الأقاليم مقفلة على نفسها

٣ — وتكشف الدراسة في تفاصيلها عما يأتي :

درست مظاهر البيئة الاجتماعية من حيث توزيع السكان تبعاً للسكان الاجتماعية والمراتب المهنية . وهنا نواجه مشكلة عامة تتصل بالفتات الاجتماعية والشعور الطبقي . ويمكن الأخذ بالتصنيف الآتي :

(أ) البروليتاريا prolétariat وتشمل البروليتاريا اليدوية من خدم وعمال غير مؤهلين ، وعمال إخصائين ، كما تشمل المستخدمين وصغار الموظفين .

(ب) الطبقة الوسطى — وتشمل أرباب المهن artisans وصغار التجار والرؤساء من الفنين ، كما تشمل أرباب المهن الحرة .

(ج) البورجوازية — وتشمل رؤساء المؤسسات وأصحاب الدخل وملاك العقارات .

وقد ظهر من الدراسة أن المسألة الاجتماعية توزع بين ٧٥٣ شخصاً كما يلي :

٤٢٦ شخصاً من البروليتاريا أي نحو ٥٥ ٪ (منهم ٢٩٣ يشتغلون بالأعمال اليدوية) .

٦٦ • أرباب مهن أي نحو ٩ ٪

٣٨ • صغار تجار أي نحو ٤ ٪

١٠٥ • صغار الرؤساء الفنين أي نحو ١٤ ٪

٢٢ • من البرجوازيين أي نحو ٣ ٪

٨٠ • بدون مهنة أي نحو ١١ ٪

ويبدو من هذه الأرقام ارتفاع نسبة البروليتاريا من ناحية ، وارتفاع .

نسبة الممتازين في الطبقة الوسطى من ناحية أخرى .

كيف يتم الانتقال من فئة اجتماعية إلى أخرى ؟ إن ٢٠٪ من فئة البروليتاريا، ونعني العمال اليدويين فيما عدا الخدم، هم من البورجوازية الصغيرة والمتوسطة التي انحدرت إلى البروليتاريا prolitarisation .

وإن ٨٠٪ من البروليتاريا يظل أبنائهم في البروليتاريا . بينما ٢٠٪ من البروليتاريا يرتقى أبنائهم منها، وتوزيعهم كالتالي : ١٠٪ يرتقون إلى أرباب مهن ، ٨٪ إلى صغار الرؤساء الفنيين ، ٢٪ إلى رؤساء مؤسسات .

كذلك لوحظ أن ازدياد نسبة البروليتاريا إنما يتم على حساب الاشتغال بالفلاحة paysannerie .

٤ — كما درست أيضاً المظاهر السلوكية في المدينة، وذلك في مجال الحياة الثقافية والتعليمية والدينية وأوقات الفراغ والعطلة السنوية .

واهتمت الدراسة ببيان عدد الأميين، وتوزيع المتعلمين بين التعليم الأولي والإعدادي المهني والثانوي والعالي والجامعي (فن بين ٧٥٣ رجلاً درسوا تبين أن : ٢٤٪ أي ٣٪ أميون و ٢٤٢٪ أي ٤٥٪ مرحلة ابتدائية ، و ٩٠٪ أي ١٢٪ تعليم في ١١٢٪ أي ١٥٪ مرحلة إعدادية و ٧٣٪ أي ١٠٪ تعليم ثانوي و ٥٠٪ أي ٧٪ تعليم على ٦٦٪ أي ٨٪ لم يجيبوا) .

(ب) دراسة سوزان فرير لوقت الفراغ :

وأما فيما يتصل بتمضية أوقات الفراغ فقد اضطلعت « سوزان فرير » بدراسها نظرة إلى الأمر من زاوية الانطوائية والانبساطية ، مبتدئة من الفكرة القائلة بانفلاق مدن الأقاليم على نفسها .

واشتملت الدراسة على الجوانب الآتية :

(١) عدد دور السينما وعدد مقاعدها ونوع الأفلام وطبيعة الجمهور الذى يرتادها ومعدل ارتياد أكثر الأفلام نجاحاً . وقد تبين تفضيل الرجال للأفلام الثقافية وتفضيل النساء للأفلام العاطفية .

(ب) المسارح - وقد عثت « سوزان فريز » بدراسة الفرق المتقلة من حيث التكوين ، أى من حيث الممثلين ، والروايات التى تقدمها . واتضح لها أن ٥٠ ٪ من السكان يذهبون إلى المسرح مرتين فى العام .

(ج) الفنون الجميلة . من حيث الفرق النحاسية والمجموعات الغنائية (الكورال) وكذلك الرسم بالألوان . وتبينت أن ١٣ ٪ من الرجال يمارسون هذه الفنون ، منهم ١٠ ٪ يمارسون الرسم و ٣ ٪ الموسيقى . كما تبين أن ١٢ ٪ من النساء مهتمات بهذه الفنون ، فمن ٩ ٪ بالرسم و ٣ ٪ بالموسيقى . وكذلك اهتمت بدراسة المعارض الفنية بأنواعها .

(د) الرياضة ، وتبينت أن ١٢ ٪ من الرجال أعضاء بالوحدات فى مقابل ٢ ٪ من النساء . وبينما يفضل الرجال السباحة وكرة القدم تفضل النساء السباحة والتنس وكرة السلة .

(هـ) النشاط العقلى وخاصة القراءة : فقد عثت ببيان عدد مجلدات المكتبات وعدد مراتديها . وتبينت أن عدد القراء من العزاب يزيد على عددهم من المتزوجين . وبينما يفضل الرجال الكتب التاريخية والعلمية تفضل النساء على الروايات وخاصة الانجليزية

المصدر . واشتملت الدراسة كذلك على المجلات والصحف والنوادي العلمية والمحاضرات ، وتبين ما يلي : في قراءة الصحف : ٩٣٪ من الرجال و ٨١٪ من النساء يقرأون الجريدة ، وبالنسبة إلى غير المتزوجين ٨٢٪ من الرجال يقرأون الجريدة مقابل ٦٢٪ من النساء . المتدييات العلمية : يشترك فيها ١٣٪ من الرجال و ٧٪ من النساء .

(و) الحياة الإجتماعية : تبين قيام علاقات صداقة عند ٥٨٪ من السكان ، وهي على الأخص بين المتمين إلى وسط مهني واحد . ويرتاد المقاهي ٢٥٪ من الرجال مقابل ٣٪ من النساء . ويمارس الرقص ٣٨٪ من كل من الرجال والنساء : يرقص ٢٠٪ منهم عند الأصدقاء و ١٨٪ في صالات الرقص . أما الأعياد الشعبية فأخذ في الانحلال .

(ز) العطلة السنوية : تبين أن ٥٩٪ من السكان يستمتع بهذا الحق وأن ٥٥٪ يقضون العطلة في تعلق الأسرة ، بينما يرسل ١٨٪ من السكان أبناءهم إلى مخيمات الأطفال . كما اتضح أن ٨١٪ تقع إجازتهم أثناء الصيف .

ثانيا - دراسة بعض الظواهر الاجتماعية

في الجماعات العامة

(١) بحث لليونسكو على وقت الفراغ في ليوبليانا (يوغوسلافيا) :

(بحث تم عام ١٩٥٨ في يوغوسلافيا وينصب على وقت الفراغ لمائة شخص من سكان ليوبليانا Ljubliana) .

بحسب القرارات التي اتخذت خلال اجتماع الخبراء في جوتينج Gauting في ديسمبر عام ١٩٥٧، كان الهدف الأول من البحث الدولي الذي تم تنظيمه تحت إشراف اليونسكو، هو إقامة استخبار دولي . وتطبيقه من قبل التجربة .

وعليه قرر القسم السلفاني من الرابطة اليوغسلافية للفلسفة وعلم الاجتماع أن يضطلع في سلفانيا « ببحث طليعه » enquête - Pilote مستنداً إلى المبادئ الآتية :

(١) تيسيراً للمقارنة ينبغي ما أمكن أن يتفق الإستخبار مع النموذج الدولي المقترح .

(٢) ينبغي أن توضع الخصائص القومية موضع الاعتبار .

(٣) ينبغي على البحث، لأسباب مالية وأخرى تنظيمية، أن يكون مجرد محاولة . فالهدف الأول ينبغي أن يقتصر بحسب على اختبار الطريقة المقترحة بتجربتها . أما إستخدام النتائج فأمر في المرتبة الثانية . فإن بحثاً عن الفراغ يصف بالاتساع والعمق لا يمكن أن يتوفر إلا بعد تحضيرات طويلة . وينبغي أن تضطلع به منظمة مختصة، في تعاون مع جميع المؤسسات التي يعينها الأمر . وليس من الممكن تنفيذ ذلك خلال عام ١٩٥٨

ومن ثم فقد تقرر القيام ببحث محدد على العمال من أجراء وموظفين في مدينة ليوبليانا . ولقد اختيرت بعض المؤسسات دون أن تتاح فرصه استخدام الوسائل الدقيقة في إقامة العينه . اتجه البحث من بين هؤلاء العمال إلى مائه من المتطوعين . فقد كان من المستحيل إقامة فكرة سابقة عن السكان الذين يجرى عليهم البحث . ونظراً لعدم توفر النفسانيين الإخصائيين فقد عيّد بالمقابلة الشخصية إلى رجال الإحصاء .

ومن هنا فقد تمت صياغة الأسئلة على أسهل نحو ممكن . وكانت توجه بطريقة لا تكاد تتطلب أى تعليق .

ولقد تم البحث فى المؤسسات التى وافقت إدارتها على أن تضع قاعة تحت تصرف الباحث . وتم تعويض الأشخاص المتطوعين للاستجواب عن الوقت الذى ضاع عليهم من حيث العمل والكسب بسبب البحث .

أختيرت هذه الطريقة لملائمتها . وكان من شأن زيارة الأشخاص بالمنزل أيضاً أن ترتفع النفقات، لتعويض المتطوعين ومكافأة الباحثين . كما كان من شأنها أن تزيد من الوقت اللازم للبحث . إذ ليس من السهل دائماً أن نجد الناس فى منازلهم . ومن هنا فستختم ولا شك نفس الطريقة بالنسبة إلى الأبحاث اللاحقة . وعليه فن الضرورى أن نحدد من حيث المبدأ مدى تأثير النتائج بهذه الطريقة .

وبالإضافة إلى عاملى المال والوقت، فهناك بعض الدوافع التى تجذب الطريقة التى اتبعت .

فإن الشخص المتطوع يجب على الاستخبار أثناء وقت العمل، دون أن ينتقص ذلك من أجره . ومن هنا ليس هنالك ما يدعو إلى العجلة ، فهو يجب فى غير عصبية . هذا إلى أنه لا يخضع لتأثير الوسط العائلى . فمن الممكن بالتالى، أن يتحدث فى صراحة أكثر . وهذا مهم بصورة خاصة حين يسأل الشخص عن وقت فراغه من حيث هو فرد، لا من حيث هو عضو فى العائلة .

ومع ذلك فن المهم أن نشير إلى أن قضاء الفراغ يتم فى الاغلب خارج المصنع . ومن الأفضل من حيث المبدأ أن يتم البحث مباشرة فى المحال الخاص

بموضوع البحث ، وهو هنا المجال العائلي . فالشخص في يته يتذكر بعض التفاصيل، كما أن أفراد العائلة يعينونه على الوصف الدقيق للحالة .

ولهذه الاسباب ، ينبغي أن نحاول عند متابعة البحث أن نطبق الطريقتين، بمعنى أن نكمل الواحدة بالأخرى . ونضاهى الإجابات التي أدلى بها الزوج في المصنع بالإجابات التي تدلى بها الزوجة في البيت.

وقبل أن يبدأ الباحث في العمل، تم إعدادهم بصورة أولية فيما يتصل بفن الاستخبار ، ولكنهم لم يتلقوا تكويننا كاملا ، ومن هنا فبالإضافة إلى الأخطاء الناشئة عن نظام الاستخبار نفسه ، أو هذه التي تأتي من جانب الأشخاص المتطوعين، ينبغي أن تنبه بالنسبة إلى النتيجة إلى الأخطاء التي تنشأ من التأويل الشخصي للبحاث أنفسهم فيما يتصل بأهمية الأسئلة. فقد حدث أن أثر بعض هؤلاء البحات بالفعل إلى حد ما ، أو أوحوا، وربما بطريقة لاشعورية ، بمضمون الإجابة .

وينبغي التنبه إلى هذا الأمر في الأبحاث الأكثر إتساعا ، والتي يُتَوَى القيام بها في المستقبل في بلاد أخرى ، وذلك حيث لا يتيسر الإخصائيون الأكفاء .

ومن المهم أن نلاحظ أن الغالبية العظمى من المتطوعين قد استجابوا بصورة ممتازة . فقد كانوا أول الأمر متحفظين لأنهم لم يفهموا الهدف من البحث . وكانوا يجهلون البحات . وهكذا فقد اعتقد البعض أنهم مقتشون من قبل مكتب العمل ، حضروا للكشف عن دخولهم الإضافية أو للامساك ببعض المخالفات القانونية في المؤسسة . ولكن مالبث أن انمحي في التو هذا الانطباع غير السار ، وذلك عن طريق الفكاهة في الغالب . وهكذا استطاع البحات في نهاية البحث أن يقرروا أن البحث قد استقبل استقبالا حسنا من

الغالبية العظمى للمتطوعين . ولم يرفض الإجابة غير اثنين أو ثلاثة أفراد ،
مما دعا إلى إختيار بدائل لهم .

ولكن عددا كبيرا من المتطوعين قد سره أن يرى إجراء مثل هذا
البحث الذى يهتم بمشاكل حياتهم . وقد أراد كثير منهم أن يستفيض أكثر
من ذلك فى الأدلاء بالمعلومات بل وأسفوا لتحديد عدد الاسئلة .

كانت المقابلة الشخصية تستغرق فى المتوسط حوالى ثلاثين دقيقة .
وكان الإنطباع العام عند الباحث هو أن المتطوعين يجيبون عن رغبة
ويإخلاص . وكان التحفظ يتجه إلى مضمون الإجابة وليس إلى الطريقة ،
ويتعلق خاصة بالاسئلة المتصلة بالموقف المالى للمتطوع ، وبالاسئلة المسرفة
التعقد . ومن بين هذه الاسئلة نرى الإشارة ، فيما يتصل بسيلفانيا ، إلى
ما يتصل بأوقات فراغ الأصدقاء والمعارف . فقد أجاب الغالبية منهم « إنى
لا أعرف كيف يقضى أصدقائى ومعارفى أوقات فراغهم ، ولا إن كانوا
يقضونه بنفس الطريقة مثلنا . فليس هذا مما يعنيننا . هذا إلى أن الاختلاف
من العظم بحيث يستحيل التعميم . »

وينبغى أن يوضع هذا التحفظ موضع الإعتبار فيما يتصل بالمستقبل ،
وذلك لأنه يرجع إلى أشكال الصلات الاجتماعية القائمة ، والتى تختلف كثيرا
تبعاً لاختلاف المجالات الثقافية . فى بعض الجماعات تتخذ الأشكال الخاصة
بوقت الفراغ صورة الأنظمة الراسخة المستقرة والرتبية ، فلا تختلف من فرد
إلى فرد ، إلا من حيث الدرجة أو الشدة . وفى جماعات أخرى ، وإن كانت
تعتبر متساهكة ، كما هو الشأن فى حالة العمال من أصحاب الكفايات ، فإن
أشكال الفراغ تعد نسبياً مختلفة وغير متوحدة .

ونستطيع أن نقول ذلك عن الأسئلة الخاصة بالعلاقات الاجتماعية .
فهذه العلاقات يمكن أن تعبر عن قواعد قائمة بشكل ثابت . ولكنها
تستطيع أيضاً أن تتسم بطابع الإسراف في عدم الثبات . ومن هنا كانت أهمية
الكشف سلفاً عما إن كان الأمر يتعلق بجماعة منتظمة البنية ، وقديمة نسبياً ،
أو على الأقل في طريقها إلى الاستقرار والانتظام ، أم إن كان الأمر يتعلق
بجماعة حديثة النشأة في مرحلة بنائها الأولى ، تناضل ضد الأشكال القديمة .
ينبغي أن نقين ذلك مهما كان الثمن ، وذلك قبل أن نحدد برنامج البحث .

والاستخبار في صورته الحالية لا يتفق لأسباب كثيرة مع الأوضاع
السائدة في سلفانيا . وذلك من شأنه أن يعرقل المقارنة :

١ - فأحدى مسلمات الاستخبار هي أن الناس يجدون تحت تصرفهم قدرأ
من المال لا بأس به ينفقونه في أوقات الفراغ . وهنا يتجه الفكر قبل كل
شيء إلى الإفادة من أشكال الفراغ ، هذه الأشكال التي تسمى تجارية .
والموقف يختلف عن ذلك في سلفانيا حيث يتتق الناس فراغهم ألواناً
من النشاط ، مختلفة ولاشك ، ولكنها لا تتطلب كلها إلا القليل
من الإنفاق .

٢ - وثمة مسألة أخرى يستند إليها الاستخبار ، وهي أن العامل يعمل
طول اليوم ، ومن ثم يبدأ فراغه فقط في المساء . ومع أنه في بعض الحالات
حر ليس فحسب في أيام الآحاد ، بل وأيضاً في أيام السبت ، إلا أن هذا
ليس هو الحال في سلفانيا . فالعمل يبدأ عادة من السادسة صباحاً حتى الثانية .
أما فترة ما بعد الظهر ، فحرة ، تماماً وطليقة . أما السبت فيوم من أيام العمل
العادية . ومثل هذا التوزيع في الوقت ، يتمنض عن نتائج هامة بالنسبة إلى
وقت الفراغ .

٣ - ومن المسلم به أيضاً أن الأشخاص المتطوعين للاستخبار يجدون

في تناولهم الوسائل الحديثة لقضاء الفراغ . ذلك يتفق ولاشك مع الأوضاع القائمة في مدينة متوسطة في بلد من البلاد المتطورة من الزاوية الاقتصادية والاجتماعية . ولكن ليس هذا بالحال في سلفانيا . فالعامل هنا لا ينعم ببعض إمتيازات الحياة الصناعية إلا في بعض المدن الأكبر حجماً . أما في بقية ذلك فالعامل يعيش في جماعات محدودة يغلب عليها الطابع القروي ، مع كل ما يفترضه ذلك من تحديد مجال الاختيار الحر لأوجه النشاط المتصلة بقضاء الفراغ . فالرادو فقط هو الذي يتوفر في كل مكان بنفس الطريقة . أما إرتياد السينما فيجد ما يحده في بعد المسافة ونلاحظ ذلك على الأخص فيما يتصل باختيار الأفلام . فإذا عن الأشكال المنتظمة الأخرى لأوقات الفراغ ؟ إنها في واقع الأمر ، ومن زوايا مختلفة ، غير متاحة أو استثنائية .

ومن أجل ذلك ، فإنه من الضروري ، في المنظور العام ، أن نحدد من حيث المبدأ نوع الجماعات التي يتجه إليها البحث . فذلك أمر حيوي من أجل المقارنة . فإذا لم نضع موضع الاعتبار الامكانيات الواقعية لقضاء الفراغ ، والمعدات المتوفرة ، فإننا تعرض لأن نجد أنفسنا أمام إجابات متطابقة في شكلها ، ولكنها مختلفة في دلالتها .

كذلك ينبغي الحيلة التامة فيما يتصل بالأسئلة المتعلقة بمعدل الإسهام في بعض الأشكال المعينة لقضاء الفراغ . فإن ما هو شائع هنا قد يكون استثناء في مكان آخر . وإن نفس النشاط يمكن أن يكون في هذا المكان مثلاً تقليداً قومياً ، بينما يجيب في مكان آخر على رغبة شعورية ومبادأة فردية . وهكذا فلعن ورق ليست له نفس الدلالة بالنسبة إلى الليالي الطويلة الهادئة في الشمال ، والليالي القصيرة الحارة في إيطاليا .

ومهما يكن من أمر ، فإن الحل المقترح حالياً لتسجيل أوجه النشاط الخاصة بالفراغ بالكلمات « غالباً » « نادراً » . « أبداً » ليس بالحل المرضي . وينبغي أن يتبدل بشكل أساسي .

وثمة سؤالان آخران يتطلبان الدراسة النظرية العميقة : ونعنى السؤال الخاص بالبنية العائلية، والسؤال الخاص بالعلاقة ما بين المهنة والفراغ . فمن الضروري أن نقدم تعريفاً أكثر دقة عن العائلة ، وخاصة في الأماكن التي تسود فيها أزمة المساكن . فإن الناس يضطرون إلى الحياة تبعاً لبنيات عائلية مختلفة عن هذه التي تسمى بالنواة العائلية *noyau Familial* .

وهكذا كثيراً ما يحدث أن الابن الراشد ، وزوجته وأبناءه يعيشون مع الأب والأم . وإنه لمن المستحيل من الناحية العملية أن نحدد على وجه الدقة حدود العائلة ، وإن كان ذلك ضرورياً جداً ، إذا أردنا أن نعرف أين وكيف يتم قضاء الفراغ . ويقوم نفس السؤال بالنسبة إلى الدخول العائلية المشتركة، كما هو الشأن في عائلة كبيرة، أو عند ما تعيش عائلتان تحت سقف واحد . ففي ذلك ما ينبغي اعتباره على أنه عامل محدد للشكل الذي يتخذه الفراغ .

وينبغي أن ننظر للعلاقات العائلية من زاوية أخرى . فإن البعض يضطلع بشئ من العمل عند آبائه أو أقربائه . وغالباً ما تكون هذه الأعمال زراعية يتقاضون عنها أجوراً عينية . هذا إلى أن عدداً كبيراً من العمال يقضون إجازاتهم عند أقاربهم بالريف . فهذه الطريقة يتفقون مالا أقل . لقد كانوا في إجازته، ولكن كيف ينبغي أن ننظر إلى ذلك ، فليس هذا بالواضح على الإطلاق .

وفي الاستخبار بعض الأسئلة التي تنصب على العلاقة ما بين العمل العادي والفراغ . ولكن التجربة قد كشفت في سلفانيا عن أن الفراغ يتأثر بصورة أساسية بعوامل غريبة عن المصنع . ومع ذلك فإن الاختلافات الناشئة في الفراغ من أن البعض يعمل في مصنع صاحب ، أو في أعمال لا تبعث على التسلية أو الاهتمام ، نقول إن هذه الاختلافات ليست هامة، وهي لا يمكن أن تكون هامة إلا في بحث إجتماعي نفساني خاص ، وليس في بحث بدائي

لا يهدف إلى غير الإيضاح والإستارة بصورة عامة لمشكلة الفراغ .
وإليك النتائج التي استطعنا استخلاصها من بحث الطليعة هذا :

(١) يوجد اختلاف كبير بين الرجال والنساء من حيث شكل الفراغ
وفقرته الزمنية . فلا يكاد يشكو رجل من الانعدام التام للفراغ . بينما لا تعد
هذه الظاهرة بالنادرة بين النساء .

(٢) إن مفهوم الفراغ هو مصدر خطأ بالنسبة إلى الكثيرين . فيدعى
البعض أن ليس لديهم أى فراغ ، لأنهم يفهمون من الفراغ هذا الوقت الذي
يستطيعون فيه الاضطجاع أو الجلوس ، أو الراحة أو الدردشة ، أو قراءة
شيء للتسلية ، أو ببساطة عدم فعل شيء على الإطلاق .

(٣) وكثير من الناس وخاصة النساء ، يربطون فكرة الفراغ بحكم من
أحكام القيم يستمد أصوله من التقاليد : « أنه من العار لشخص معا في أن
يبقى أثناء النهار بغير عمل ، أى دون أن يأخذ نفسه بعمل بدنى ، مثال ذلك
الاعمال المنزلية العديدة .

(٤) وثمة حقيقة لم يتم التنبه إليها بعد، إلا وهي أن تثقيف الذات
وتكوينها بالنسبة إلى الراشد شكل خاص من أشكال الفراغ . فإن الوقت
الذي ينقضى في ذلك ينظر إليه إما على أنه قتل للوقت Passetemps ، وإما
على أنه إمتداد للعمل العادى .

(٥) بالنظر إلى الأوضاع الاقتصادية الخاصة في القرية ، فإن العمل
الإضافى فى المصنع أو البيت أو عند الغير هو القاعدة المتبعة . فبفضل هذا
العمل الإضافى يزداد الدخل العادى .

ولكن يترتب على ذلك أنه إذا كان الناس من الناحية الرسمية يستمتعون بوقت كبير من الفراغ، فإنهم يخصصون هذا الوقت لعمل آخر حقيقى بمعنى الكلمة .

(٦) ولنفس الأسباب فإن الأعمال المنزلية ما زالت بدائية الطابع ، لا تستعين بالآلات، ومن ثم ففى تنقل الكواهل ، كما أن الاضطلاع بها يشغل جانباً كبيراً من « الوقت الحر » temps libre الأمر الذى تشكو منه خاصة ربات البيوت .

(٧) إن الاختلافات فى أوجه النشاط الخاصة بالفراغ ليست كبيرة فى سلفانيا ما بين الأجراء والموظفين . فهذه الأوجه لا تختلف خاصة لآفى شكلها ، ولآفى شتىهاين هاتين الفئتين . وعليه فنحن لانستطيع القول بأن أوجه النشاط هذه تكشف عن خصائص اجتماعية ذات دلالة . وفى هذا ما يعطى للشكل لونا رتibia ولاشك دون أن يقلل ذلك من أهميته .

(٨) تدل النتائج المستخلصة على أن الفراغ يبدو آميل بما كان حتى الآن إلى أن يصبح مسألة حميمة . فإن الناس يقدمون عن طيب خاطر البيانات عن طريقهم فى قضائهم فراغهم ، ومع ذلك فإنهم يكشفون عن « عصبية ، ويلوذون بالتخفى إذا ما حاولنا تعمق إجاباتهم . وهكذا فإنهم يجيبون بأنهم يقرأون بانتظام الكتب ، الأمر الذى هو فيما يبدو صادق تماماً . ولكنهم يظهرون التردد إذا ما سألناهم عن مضمون هذه الكتب ، وعن الوقت الذى يخصصونه لذلك . وإتنا لنبين أن الغالبية تقرأ الروايات العاطفية قبل النوم . وتظل القيمة التى ينسبونها إلى هذه القراءة خلوة من التحديد، وهكذا لا نحصل إلا على معلومات جزئية .

(٩) كشف البحث عن أن العائلة فى سلفانيا تلعب دوراً غاية فى الأهمية فى تحديد أشكال الفراغ . فكل أوقات الفراغ تكاد تقضى فى العائلة

أو مع أفراد من العائلة . ويتعلق الأمر هنا بصورة خاصة من صور الحياة العائلية familiarisme : الأمر الذى لا يتضمن الانطواء فى المجال العائلى أو الرفض لحياة إجتماعية أوسع ، وإنما هو يجيب على حاجة إلى الحياة الجميمة من ناحية . وعلى مقتضيات « الموقف » من ناحية أخرى . وهذا التعلق بالعائلة يكشف لنا فى الوقت نفسه عن وجود روح جماعية قوية .

esprit collectif وعن انعدام أشكال الفراغ الكفيلة بحجر الفرد خارج المجال العائلى . ومن الملائم هنا أن نضطلع بتمييز هام بين الشباب والراشدين (المتزوجين) ، وكذا التمييز ما بين الذين يشاركون فى حياة المنظمات ، حيث تكثر المسؤوليات ويقل ما يقضى من وقت فى البيت ، وبين غيرهم الخ...

(١٠) إن أحد السمات الأساسية للفراغ بسلفانيا هى الارتباط الوثيق بالأرض : فالواحد يزرع حقله أو حديقته ، مما يتطلب الكثير من الوقت ، ويزيد من الدخل : ولكنه يلغى فى نفس الوقت الكثير من الامكانيات الخاصة بالاستخدام الإيجابى أو المتعدد الأوجه للفراغ .

(عن تقرير الليونسكو من صياغة : فيلاديمير بوناس)

(ب) بحث الليونسكو على المتعلم العصامى autodidacte

فى فرنسا

١ - يتحدد مجال البحث مبذنياً وفقاً للتعريف التالى :

« المتعلم العصامى ، أى الذى يتعلم تعليماً ذاتياً ، هو نمط من الطلاب الذين لم تنهياً لهم فرصة الاستفادة من المرحلة الثانية من مراحل التعليم ، والذين ينظمون وقتهم الطليق متخذين اتجاهات إيجابية من أجل تهذيب

أنفسهم ، أو تعليم أنفسهم ، أو تثقيف أنفسهم على الرغم من اضطلاعهم بالعمل للكسب . . .

٢ - ينبغي أن نضع نصب أعيننا دائماً ، فيما يتصل بالأسئلة العشرين الآتية ، أن هدف البحث هو المعرفة العلمية للشروط ، والعمليات ، والنتائج ، المتعلقة بالتطوير الذاتي لشخصية العاملين من أجل الكسب ، من كل فئة ، وذلك في استخدامهم لوقتهم الطليق .

٣ - ينبغي ، في كل بيئة علمية ، أن يلتقي الباحث ، أكثر الفئات تبايناً (من حيث المهن ، وأوقات الفراغ ، وأوجه النشاط الاجتماعي ، والهوايات ، وموضوعات الدراسة ...) . ومن المستحسن أن لا يقتصر على مثل واحد لفئة الواحدة ، حتى يمكن الاستفادة من المقارنات في المستوى المحلي ، وحتى يمكن إقامة معاملات ارتباط في المستوى القومي .

خطة هادية لدراسة وصفية monographie للتعلم العصامي

١ - في أي سن تولدت عندك أو نشأت الرغبة في أن تدرس ، أو أن تزود بالمعرفة ، أو أن تهذب نفسك ، أو أن تثقف نفسك ... ؟

٢ - هذه الرغبة هل كانت قوية بصفة خاصة ، في فترة أو فترات معينة من حياتك ولا يقيم موضوعات أنتجت هذه الرغبة ؟ ولآية برامج دراسية أو برامج اطلاع ؟ (مع إيضاح الترتيب الزمني للتواريخ ، والأسباب الدافعة بالنسبة إلى كل فترة ، وكل موضوع ، وكل برنامج) .

٣ - ما هو الشعور الذي كان وراء هذه الرغبة ؟

- شعور بالرغبة في تغيير الوظيفة ، أو المهنة ، أو الدور .
- شعور بالرغبة في تقليد ، أو مساواة ، أو تخطى رجل أو امرأة أو صديق أو قائد .
- شعور بالنقص ، وإيذاء من ؟
- شعور بالرغبة في أن لا تكون أقل من غيرك .
- شعور بالرغبة في الارتفاع إلى مستوى جماعة أو رابطة ؟
- شعور بالرغبة في خدمة مثل أعلى ، أو جماعة ، أو شخص ما على نحو أفضل .
- أى دافع آخر (سائل نفسك ورتب الدوافع بحسب أهميتها) .
- ٤ — ما هو الطرف الخارجى الذى أثار أو أنشأ فىك هذه الرغبة ، والذى هباً لك الوسائل لتثقيف نفسك ؟
- تأثير قريب أو صديق أو جار .
- تأثير وسط اجتماعى ، أو جماعة ، أو رابطة .
- تأثير الراديو ، أو السينما ، أو الصحافة ، أو التليفزيون .
- تأثير حادثة .
- ظروف أخرى (ترتب بحسب أهميتها مع تقديم أمثلة) .
- ٥ — ما هى وسائل الإعلام (المعلومات والمعارف) والصياغة (صياغة الشخصية) التى أعانتك ، وعلى أى نحو أعانتك ؟ (مع ترتيبها

بحسب الأهمية ، وتقديم أمثلة ، وحذف ما لم تكن له أية أهمية .)

— مناقشات مع أشخاص متعلمين : مصادر إيجاء في البيئة الشعبية ... (أمثلة)

— حلقات دراسة في جماعة ، أو نقابة ، أو حزب ، أو جمعية .. (أمثلة) .

— محاضرات . أحاديث . (أمثلة)

— مشاهد ، أو معلومات ، أو دروس .. من الراديو أو السينما أو التلفزيون (أمثلة) .

— الصحف ، والمجلات (أمثلة) .

— الكتب (أمثلة) .

— مصادر أخرى (أمثلة) .

٦ — ما هي أنواع الكتب ، أو الكتب التي أعانتك أكثر من غيرها

(استخدم ما استطعت الترتيب الزمني لتابع مطالعاتك ، مع حذف ما لم تكن له أية أهمية) ؟

— كتب مدرسية (أمثلة) .

— أحاديث الصبا وكتب الأطفال (أمثلة) .

— كتب دراسية جامعية (أمثلة) .

— كتب أدبية (روايات ، شعر) (أمثلة) .

— كتب عليّة : علوم الأحياء ، والفيزياء .. (أمثلة) .

— كتب في العلوم الإنسانية (أمثلة) .

— كتب سياسية (أمثلة) .

— كتب فلسفية (أمثلة) .

— كتب في النقد الفني (أمثلة) .

— أعمال فنية (أمثلة) .

— أنواع أخرى من الكتب ، أو كتب أخرى (أمثلة) .

٧ — هل غيرت أبحاثك ، أو دراساتك ، أو مطالعاتك الشخصية ،
من مشاربك أو من آرائك ؟

ما الذي كنت تعتقده من قبل ؟ وما الذي تعتقده الآن ؟ (أمثلة
مرتبة بحسب الأهمية) .

٨ — إن كنت قد شعرت بصعوبة في ترتيبك لأفكارك ، فهل
تستطيع أن تحدد الموضوعات أو المشا كل التي أشعرتك أكثر من
غيرها بهذه الصعوبة ؟ (أمثلة مرتبة بحسب الأهمية) .

٩ — ماهي الثغرات الرئيسية في معارفك ؟ (رتبها بحسب الأهمية) .

١٠ — لتضطلع بالأبحاث ، أو الدراسات ، أو المطالعات التي ترغب أو
التي كنت ترغب في متابعتها ، ماهي الصعوبات التي اعترضتك من
أي نوع ؟ (رتبها بحسب الأهمية — مع تقديم أمثلة) .

— نقص في الوقت ، في المال ، في المعدات ، في التشجيع من ينك ،

نقص في التوجيه ، في وسائل الحصول على المعلومات ، نقص في الثقافة العامة

— صعوبات أخرى من أى نوع .

١١ — ما الذى تسعى إليه من وراء الثقافة ؟

— إعداد أو تعويض لنشاطك المهنى ، أو العائلى ، أو الاجتماعى ... الخ .

— هروب أو تعمق لمشكلات الحياة اليومية .

— وسيلة للاضطلاع بالعمل على نحو أفضل ، أو وسيلة لإشباع حب الاستطلاع ، أو للتعبير عن الذات على نحو أفضل ، أو وسيلة للعثور على مثل أعلى ، أو لتمضية الوقت ، أو لآى شيء آخر . وما هو ؟

١٢ — هل أدت بك ثقافتك إلى أن تحب مهتك أكثر أم لا ؟ هل ولدت فيك ثقافتك الرغبة في تغيير مهتك أم لا ؟ وفي حالة الإيجاب ، ماهى مهتك الجديدة ؟ .

ماهى الملاحظات التى تريد إبداءها عن العلاقة ما بين مهتك وثقافتك الشخصية ؟

١٣ — هل كانت ثقافتك الشخصية ، أو هل هى مرتبطة على وجه خاص بنشاط ترغب فى مزاولته فى أوقات فراغك ؟ ما وجه النشاط هذا أو أوجهه ؟ (أمثلة)

١٤ — هل كانت ثقافتك الشخصية مرتبطة أو غير مرتبطة بوجه أو

أكثر من النشاط الاجتماعي ، أو المدني ، أو السياسي ، أو الديني ... الخ ؟ ما هو هذا الوجه أو هذه الأوجه ، وما كيفية الارتباط ؟ (أمثلة) .

١٥ — هل أبرزت لك ثقافتك الشخصية في ضوء جديد جماعتك الاجتماعية أو الطبقة الاجتماعية التي تنتمي إليها ، أم لا ؟

في حالة الإيجاب ، ما هو الاختلاف ؟

١٦ — هل غيرت من صلاتك القديمة ، في بيتك الأصلية أم لا ؟ وفي حالة الإيجاب ، بين كيف ذلك .

١٧ — هل أكتسبت صلات جديدة أم لا : زملاء أو أصدقاء ، من يثبات جديدة ؟

في حالة الإيجاب كم عددهم ومن هم ؟ (مع ذكر السن ، والجنس والمهنة ، والنشاط خارج العمل في الجماعات ، وموضوعات الاهتمام) ...

١٨ — هل ساعدت أو هل تساعد زملاء من بيتك على أن يعلموا أنفسهم ، أو على أن يهذبوا أو يتقنوا أنفسهم ، أو على أن يرتقوا ؟ أم لا ؟

في حالة الإيجاب ، ما عددهم ومن هم ؟ (مع ذكر السن ، والجنس والمهنة ، والنشاط خارج العمل في الجماعات ، وموضوعات الاهتمام) .

١٩ — هل تضطلع بمسئولية في جماعة ثقافية ، أو نقابية ، أو سياسية ؟

في حالة الإيجاب ، ما هي المهام التي تفضلها ، وما هي المهام التي لا تحبها ؟

٢٠- ملاحظات مختلفة :

انتقادات واقتراحات بالنسبة للإمكانيات المتعلقة بالمدرسة ،
وهيئات التعليم ، ومؤسسات الإعلان والدعاية ، والكتب ،
والصحافة ، والسينما ، والراديو ، والتلفزيون ... الخ وذلك من
حيث الارتفاع بمستوى الثقافة ، في جميع الأوساط ، وخاصة
الأوساط الشعبية .

(عن تقرير للبونسكو من صياغة جوفر دومازدييه)

« Goffre Dumazdier »

ملاحظات ختامية تتصل بالدراسات النفسية للشعوب ومناهجها :

يجدر بنا قبل أن نختم هذا الجزء أن نذكر بعض الملاحظات . وأولى
هذه الملاحظات هي أن الأفراد المنتمين إلى جماعة منظمة ومستديمة، أي غير
عارضة ، يكشفون عن بعض السمات المميزة . ويترتب على ذلك - من
ناحية المنهج - أهمية الكشف داخل المسطح الثقافي الواحد عن الثقافات
المندرجة *Sous - cultures* . فمن الضروري إزاء طبقة أو جماعة سياسية
مثلا أن تبين الثقافات الخاصة بالجماعات الصغيرة ، لاسيما الاقليات .
فكثيرا ما تكون الغالبية مجرد وهم نظري لا يعبر عن الواقع .

وأما الملاحظة الثانية فتتصل بالعوامل التي تحكم الشخصية الاجتماعية.
وتتعلق بأهمية التشابه الوراثي الذي يعظم بقدر ما تكون الجماعة العامة

مغلقة على نفسها . هذا إلى أهمية البيئة الجغرافية والعوامل الاجتماعية بالمعنى الدقيق للكلمة ، ونعني بها حجم الجماعه وكثافة السكان وتوزعهم تبعا للعمر والجنس .

وكذلك ينبغي أن نلاحظ العوامل الثقافية ، بمعنى المؤثرات التي تشكل القيم والأهداف والحاجات ووسائل إشباعها . وكذلك ينبغي ألا ننفل ما لناقل الثقافة من أثر . والاسرة بلا ريب من أهم الوسائل الفعالة في نقل الثقافة .

الفصل الرابع

المستوى الثانى

دراسة دينامية الجماعة

أولاً: المشكلة المنهجية

نظرة تخطيطية :

ماذا يقصد بالجماعة ؟ تكون الجماعة من فردين ، أو أكثر بينهما علاقة صريحة على نحو يسمح بأن يدرك كل الآخر كعضو فى الجماعة ، وأن يؤثر فيه ويتأثر به . ويستخدم كريس وكرتشفيلد مصطلح الجماعة النفسية psychological group فى مقابلة المنظمة الاجتماعية social organisation . وقد تعرضت هذه التفرقة للكثير من النقد من جانب الاجتماعيين الفرنسيين .

ومن المفيد أول الأمر أن نميز بين الجماعة النفسية والطبقة class . فالطبقة تتكون من أفراد متشابهين فى بعض الصفات ؛ وكذلك الحال فيما يتصل بالتمييز بين الجماعة النفسية والجمهرة . فالجمهرة تتكون من أفراد متقاربين فى المكان . فإذا انتقلنا إلى التمييز بين الجماعة والمنظمة الاجتماعية ، لوجدنا أن هذه الأخيرة بالإضافة إلى كونها جماعة حقة ، لها بنيتها الداخلية . فإنها تتميز بمآلها من اسم ورموز ، وأنما سلوكية ، وإيديولوجية ، وتكتيكات خاصة . ومع هذا فالتمييز بين جماعة نفسية ومنظمة إجتماعية لا يمكن أن يؤخذ به على وجه الإطلاق . فالجماعة بالمعنى العام للكلمة يمكن أن تكون هذا وذاك معا . وغالبا ما يتم التمييز بين الجماعات تبعا لبعض المعايير ،

كأبعاد الجماعة بمعنى حجمها ، واستمرار الجماعة في البقاء ، ومدى ما يطبع الجماعة من طابع شكلي .

المدخل المنهجي المختلف :

(أ) المدخل الطبيعي Natural approach وهي الطريقة الخاصة بعلوم الطبيعة، إذ تهدف إلى ملاحظة الوقائع التي لا يمكن استحداثها داخل المعمل ، ملاحظة لا تعتمد على الصدفة ، وإنما تستند إلى خطة منظمة للبحث . وثمة أمثلة كثيرة توضح استخدام هذه الطريقة ، كما هو الشأن في دراسة الحياة الاجتماعية عند الحيوان . وهي التي تكشف مثلاً عن عدد أفراد الجماعة الواحدة ، ووسيلة التزاوج بين الأفراد داخل الجماعة ، وما يطبع صلتهم من تعاون أو صراع . وكذلك نجد ، فيما يتصل باستخدام هذه الطريقة في دراسة الحياة الاجتماعية للإنسان ، دراسة « شارلوت بيلر » Charlot Bühler للتعرف على نشأة وطبيعة الجماعات بين الأطفال ، ومنها تبين أن الجماعة الثنائية تحظى بالفضل ، وتستمر وقتاً أطول ، في حين لا تنشأ الجماعة الثلاثية إلا إذا توافرت مادة للنشاط . كما تبين أن ازدياد عدد الأعضاء في جماعة الأطفال المتقدمين نسبياً في السن ، والذين تتراوح أعمارهم بين ثلاث وسبع سنوات . ولكن الجماعة تظل في هذه الحالة مزعزة الكيان . وعلى ذلك نقبل أن طريقة الاقتراب هذه يمكن أن تمدنا بالكثير من المعطيات المفيدة التي تصلح كإطار عام للبحث

(ب) المدخل الكليني clinical : وتنظر هذه الطريقة إلى الجماعة

على أنها « حالة فردية » ، بمعنى أنها تدرس تاريخها وتلاحظها عن كثب أثناء ممارستها لنشاطها . ولكن الملاحظة الكلينية قد تعذر أو تستحيل في بعض الأحوال . هذا إلى أنها يمكن أن تخلق في الجماعة موقفاً مصطنعاً ، بل وتجريبياً . فلا يمكن للجماعة أن تظل على حالها دون أن تتأثر بتواجد

الملاحظ ، على نحو أو آخر . ويمكن تبين ذلك مثلاً عند دراسة عصابة من الأطفال . فليس من اليسير على الباحث أن يتبع العصابة إبان الممارسة التلقائية لنشاطها ، وعلى ذلك فغالباً ما يحصل على ما نريده من معلومات عن طريق الاستماع إلى شهادة الغير أو استجواب الأعضاء أنفسهم : فتنهى ابتداء من المعلومات المجمعة إلى إقامة العصابة بتركيبها من حيث نشاطها وتاريخها .

ومن ناحية أخرى نستطيع أن نضطلع بالفحص السكيني لكل فرد من أفراد العصابة حتى نصل إلى إقامة العصابة ككل . وعلى ذلك فبالإضافة إلى الطريقة المباشرة لدراسة الجماعة نجد الطريقة التركيبية ابتداء من العناصر المكونة .

(ح) المدخل العلاجي Psychotherapeutic : إن العلاج النفسي ضرب

من العلاج الذى يستخدم الصلات الشخصية بين المعالج والمريض . وهذا العلاج بل وكل علاج ، يستند إلى ظاهرة الجماعة التى تبدأ بفردين كما ذكرنا . ولكن مثل هذا العلاج النفسى لا يمكن أن يعد علاجاً جماعياً بالمعنى الدقيق للكلمة . فلا بد لذلك من جملة معالحين وجملة مرضى . وأحياناً ما يكون العلاج الجماعى مجرد تكاثر وتعدد للعلاج الفردى ، مع أن العلاج يحتاج فى الواقع ، لى يكون علاجاً ، إلى قيام صلة ما بين المعالج والمريض ، ولكى يكون علاجاً جماعياً إلى قيام الصلات بين المرضى . ويتخذ العلاج الجماعى صوراً عدة منها العلاج المسرحى الذى ابتدعه « مورينو » Moreno بابتداعه « السيكودراما » ، حيث يقدم موضوع مسرحى ، فيضطلع كل فرد بتأويل الدور وفقاً لشخصيته ، عاكساً عليه ومبدعاً ، فى أسلوبه الخاص بالأداء ، رغباته ومشاعره الانفعالية .

وقد غدا العلاج الجماعى فى العشرين سنة الأخيرة مدخلاً وسبيلاً لفهم دينامية الجماعة .

(د) المدخل التجريبي : ويستهدف ملاحظة الجماعة في ظروف محددة يتحكم فيها المحرب ؛ مثال ذلك الدراسة الشبيهة التي قام بها « ليفين وليبيت وهوايت » Lewin , Lippit & White لتبين أثر الأجواء الاجتماعية، المختلفة على السلوك العدواني للأفراد . وتمثل هذه الدراسة خير تطبيق للطريقة التجريبية على ظواهر الجماعة المعقدة :

فلقد كونت ثلاث مجموعات من الأطفال ، وعهد بها إلى ثلاث رواد ، يتصف أحدهم بالديكتاتورية ، والثاني بالديمقراطية ، والثالث بالفوضوية . وكانت كل مجموعة تتكون من خمسة أولاد في سن العاشرة . وكانوا يتفقون بقدر الإمكان — في الصفات العقلية والجسمية والمركز الاجتماعي والاقتصادي والمميزات الشخصية . وكان دور الرائد في التجربة هو المتغير؛ بينما تمثل الجماعات العوامل الثابتة ، حتى يمكن بالتالي المقارنة بينها . وتكشف التجربة عن نزعة عدائية معتدلة في الجماعة الديمقراطية ، تعظم في الجماعة الفوضوية ، وتتناهد أو تعظم في الجماعة الديكتاتورية .

١ (ح) المدخل السوسيومتري (القياس الاجتماعي) Sociometric : وقد ابتدع «مورينو» Moreno هذا المنهج ، وينحصر في اكتشاف ووصف وتقسيم المواقف والبنىات والتطورات الاجتماعية ، عن طريق قياس مدى الإقبال والإعراض المتبادل بين أفراد الجماعة . وبديهي أن تفهم الجماعة هنا على أنها جماعة نفسية، تتوافر بين أفرادها المعرفة الشخصية والتأثير المتبادل . فهدف القياس السوسيومتري لجماعة ما ينحصر في تحديد أنماط التعاطف والتنافر ، أو بنية الإقبال والإعراض بين أفراد تلك الجماعة . ويرى «مورينو» أن البنية الاجتماعية الحققة تتضح من تبييننا لهذه المشاعر ، أكثر مما تتضح من دراسة الانتظام الشكلي . فخير طريقة إذن لدراسة الجماعة هي أن

ندرس التجمعات التلقائية في تناغمها ، أو تصارعها ، مع الانتظامات الشكلية .

وتنحصر الطريقة في أن نطلب إلى كل فرد من أفراد الجماعة تحديد ميله نحو أى فرد من الأفراد يود العمل أو العيش أو التنزه معه مثلا . ويكتب كل فرد أسماء من يفضلهم بترتيب هذا التفضيل . ويمكن بالطبع أن نطلب تحديد المدة التي يرغب الشخص في قضائها مع الآخر ، ومعدل هذا اللقاء . وقد يطلب من الفرد أحيانا ذكر اختياراته السالبة ، أى سرد أسماء الأفراد الذين يكره الجلوس إليهم ، والعمل معهم مثلا . وبذلك نستطيع إقامة « سوسيوجرام » sociogram .

ويفترض « مورينو » أن كل شخص يكون حرا مبدعا إذا وجد المركز الملائم له . وتقول « جننجز » Jennings إن الفرد ليشعر بأمن أعظم إذا ما وجد مع أفراد يستجيبون له ، ويرغب في صحبتهم . وكلما ازداد إحساسه بالأمن ازداد شعوره بالحرية ، وازدادت فاعلية مسلكه داخل الجماعة .

ولقد أبان « مورينو » أن الأنماط السوسيومترية تتفق في بعض الحالات مع الأفعال المتبادلة في الجماعة : فقد حدث في معهد للفتيات موجه من الهروب بلغت ١٤ حالة في أسبوعين . وتبين اتساعهن جميعا إلى شبكة واحدة . كما تبين أنه في حالة ارتكاب إحدى الفتيات سرقة ، فإن سائر الفتيات المتهمات للشبكة يعرفن ذلك خلال أسبوع . ولكن الخبر لا يتعدى نطاق الشبكة . وباختصار ، فإن الأفعال المتبادلة تتم وفقا للجماعة النفسية ، أو قل وفقا للتجمعات التلقائية ، لا وفقا للبنى الاجتماعية .

ويحدد « مورينو » أنماطا سوسيومترية شائعة . فقد يتخذ التجمع صورة ثنائية أو ثلاثية ، سلسلية أو نجمية أو شبكية . وفي حالة التجمع النجمي مثلا

يرمز المركز إما إلى الزعيم ، وإما إلى الشخص المفضل . وفي الحالة الأولى تنشأت الجماعة حين يضعف الزعيم أو يحتق ، بينما لا تتعرض الجماعة في الحالة الثانية لذلك . والتجمع الشبكي أكثر صلابة ومقاومة من التجمع السلسلي أو النجمي . وترينا مثل هذه الدراسات مكانة الفرد في الجماعة ، وما يمكن أن يطرأ على الجماعة من تغير تبعاً لما تتعرض له من ظروف .

كلمة ختامية :

ينحصر المشكل في تبين ما إن كانت الظواهر التي تتم في مستوى الجماعة تقبل التفسير في مستوى الظواهر الفردية أم لا تقبل . ويتوقف حل هذا المشكل تبعاً للنظر إليه من الناحية الاتولوجية (الكيانية) ontologie أو من الناحية العملية . فمن الناحية الاتولوجية نجد الخلاف على أشده عند الاجتماعيين الفرنسيين خلال القرن التاسع عشر ، حين كان يتخذ صورة التعارض بين « تارد » و « دوركايم » ، وذلك فيما يتصل بالحمايثة والتعالى transcendence . فكان الأول يخفض الجماعة إلى مجرد حاصل جمع لأفرادها ، بينما يصر الثاني على أن الجماعة من حيث هي جماعة تعلو بكيانها على ذلك . فالشعور الجمعي : conscience collective ، ككته وكيان قائم بذاته ، قد يبدو وكأنه مجرد وهم . ولكننا نجد من ناحية أخرى أن الشعور الفردي من حيث هو كذلك ليس له وجود . فليس من شعور « فردي » ، إلا ويتداخل وينشأ بك مع شعور الآخرين . ومن ثم يستحيل الاقتصار على وجهة نظر واحدة من وجهتي النظر . أما من الناحية العملية فإنه يصعب الاقتصار على طريقة التجميع والتركيب ابتداء من المعلومات الخاصة بالأفراد — وأن بدت ضرورة ذلك في بعض الحالات — . فقد رأينا أننا لا نستطيع بالطريقة الكاينكية أن نضطلع بالملاحظة المباشرة للجماعة ككل ، أثناء مباشرتها لنشاطها . وحتى في الحالات التي نستطيع فيها ملاحظة الجماعة على

نحو مباشر ، فإننا نجد تعذر ذلك إلى حد الاستحالة في حالة جماعة كبيرة .
ومن هنا يغلب الميل إلى الاقتصار في الملاحظة على الظواهر العامة للجماعة .
وقد توهم « كريس » ، و « كرتشفيلد » إمكانية التنبؤ بسلوك جماعة من تسعة
أفراد في موقف معين إذا نحن عرفنا سلوك أفرادها التسعة ، بمعنى إذا تبينا
الشروط التي تحكم سلوك كل فرد منهم . وزعم التنبؤ هذا مستحيل التحقيق .
ومهما يكن فبوسعنا الاقتصار على دراسة الظواهر العامة للجماعة ، الأمر
الذي يحدث غالباً في دراسات علم النفس . صحيح أن الدور الذي يلعبه
الزعيم من حيث هو فرد ، وأن الروح المعنوية للجماعة ، وتكون الجماعات
المتدرجة ، تعتمد كلها وتوقف على سلوك الأفراد ؛ ولكننا نستطيع مع ذلك
من ناحية الوصف أن نفعل الأفراد ، وأن نعمل فحسب في المستوى الكلي
للجماعة . فإذا انتقلنا إلى زاوية التفسير ، لتبين ما يحدث داخل الجماعة ، فن
الضرورة عندئذ أن نحصل على معطيات عن الأفراد . حقاً إن « لوبون » LeBon
يدرس الجمهرة ويفسر ظواهرها عن طريق عوامل خاصة بالجمهرة ككل .
ولكننا نجد من ناحية أخرى دراسة « ميير » Meier الذي يتبع وسيلة مبانة
حين يشع في جماعة يعلم تكوينها خبراً زائفاً ، ثم يلاحظ استجاباتها .
ويتساءل « ميير » ، ما إن كان الذي يحدث داخل الجماعة يرجع إلى عوامل
خاصة بها من حيث هي جماعة ، وينتهي إلى الإجابة بالنفي ، استناداً إلى أن
الفرد ، حتى في الجمهرة ، يستجيب على نحو خاص ، يتحدد وفقاً لماضيه
وثقافته وطباعه . ومع ذلك فللجمهرة أثرها الذي لا ينكر على السلوك
الفردى ، فهي إطار وموقف خاص . ولقد أبان « فرنش » French أن
الاتجاهات تنتشر في الجماعات المنتظمة على نحو أسرع منه في الجماعات غير
المنتظمة ، مما يكشف عما للجماعة من أثر كإطار يضم الأفراد . وباختصار
تتكامل وجهتا النظر من الناحية العملية . فلاحظ الجماعة ككل ، وملاحظتها
من حيث هي معطيات فردية ، كلاهما ضروري ، وكل واحد منهما يكمل
الآخر .

ثانياً : بنية الجماعة ؛ ممارستها لنشاطها ؛ ديناميتها .

بنية الجماعة ، structure of the group :

تتميز الجماعة وتتنحصر تبعاً لبعدها ، بمعنى حجمها ، أى تبعاً لعدد الأفراد الذين تتألف منهم . وثمة عوامل متعددة تؤثر على حجم الجماعة ، بعضها خارجي وبعضها الآخر داخلي . والعوامل الخارجية هي التي لا ترتبط بطبيعة الجماعة ، كموت فرد من العائلة أو مولد آخر ، وأما العوامل الداخلية فهي التي ترتبط بطبيعة الجماعة . ويتوقف الحجم الأمثل لجماعة ما على طبيعتها . فحين يكبر حجم الجماعة عن حد معين ، في حفل ساهر مثلاً ، نجد أنها تنقسم تلقائياً إلى عدد من الجماعات المندرجة . وكذلك الحال في اللجان التي يزيد فيها عدد الأعضاء زيادة كبيرة ، فإنه يتعذر عليها ، إن لم يستحل الوصول إلى نتيجة مرضية . وهنا ينبغي أن ننبه إلى أن الجماعة النفسية تختلف من حيث الحجم عن المنظمة الاجتماعية . فالجماعة النفسية محدودة في عددها ، إذ تقتصر على أفراد تاح لهم صلات ينية مباشرة . فإذا تجاوزت الجماعة عدداً معينه ، استحوّلت إلى منظمة إجتماعية . ولقد كشفت دراسة «شارلوت بيلر ، Charlot Bühler فيما يتصل بالعوامل الحاكمة لحجم الجماعة ، عن وجود علاقة بين أعمار الأفراد وحجم الجماعة .

وثمة إرتباط إيجابي بين حجم الجماعة وبين تعقدها . وينبغي هنا أن نفرق بين تعقد بالقوة Potential complexity (وهو الإستعداد أو الإمكانية الكامنة في الجماعة) والتعقد بالفعل actual (وهو ما يخرج من هذا الإستعداد إلى حيز الواقع) . وبوسعنا من الناحية النظرية البحتة ، أن نحسب إمكانية التعقد بالنسبة لجماعة ما : ففي حالة الجماعة الثنائية لا يمكن أن يوجد غير سبيل واحد للتجمع ١ : مع ٢ : بينما توجد ثلاثة سبل في حالة الجماعة الثلاثية ١ : مع

٢ - ١ مع ٣ - ٢ مع ٣. وأما من حيث « إمكانية ، العلاقات المتبادلة للجماعة الثلاثية فتوجد ستة سبل ممكنة :

١ مع ٢ - ١ مع ٣ - ٢ مع ٣ مع ١ - (٢ و ٣) مع ٢ - (٢ و ٣) مع ١ - (٢ و ٣) مع ٣

وفي حالة جماعة رباعية ترتفع « إمكانية ، العلاقات المتبادلة إلى خمسة وعشرين علاقة ممكنة :

١ مع ٢ - ١ مع ٣ - ١ مع ٤

٢ مع ٣ - ٢ مع ٤ - ٢ مع ٣ مع ٤

١ مع (٢ و ٣) - ١ مع (٢ و ٤) - ١ مع (٣ و ٤)

٢ مع (٢ و ٣) - ٢ مع (٢ و ٤) - ٢ مع (٣ و ٤)

٣ مع (٢ و ٣) - ٣ مع (٢ و ٤) - ٣ مع (٣ و ٤)

٤ مع (٢ و ٣) - ٤ مع (٢ و ٤) - ٤ مع (٣ و ٤)

١ مع (٢ و ٣ و ٤) - ٢ مع (٢ و ٣ و ٤) - ٣ مع (٢ و ٣ و ٤) - ٤ مع (٢ و ٣ و ٤)

(٢ و ٣) مع (٢ و ٤) - (٢ و ٤) مع (٢ و ٣) - (٢ و ٣) مع (٢ و ٤)

والتعقد الواقعي ، بمعنى ما يتحقق من التعقيدات الممكنة ، يتوقف على جملة عوامل : منها طبيعة الجماعه ونوع القيادة والجزء الاجتماعي ... الخ . وبديهي أن العلاقات القائمة قد تعين أو تعرقل من قيام بعض العلاقات الممكنة الأخر . ويتضح ذلك بالنظر إلى جماعة ثلاثية تتكون من فئتين عمر كل منهما ١٢ عاما ومن فئة ثالثة عمرها تسعة أعوام . ففي الحالة الأولى (م - ٥ - علم النفس ، الاحتمال)

يعين إتفاق العمر على تجمع الأولى مع الثانية ، ويعرقل من تجمع إحداهما
بالثالثة . ومن ثم تبقى منعزلة .

ومن الواضح أنه في حالة جماعه كبيرة ، كالحزب السياسى مثلا ، نجد
قلة قليلة من العلاقات تخرج إلى حيز الواقع ، وذلك من بين الكثير من
العلاقات الممكنة . أما فيما يتصل بما للحجم الجماعه من أثر على الناحية الكيفية
للجماعه ، فحسبنا أن نذكر ، ك مثال ، العائلة ذات الطفل الوحيد . فعلاقة هذا
الطفل بوالديه تزداد زيادة كبيرة ، وتتخذ طابعا خاصا فيصعب الفطام ،
ويزداد ضغط القيم الاجتماعيه والحلقيه على الطفل ، ويضيق مجال حريته
بوجه عام .

وتتضح الأوجه الثلاثة الهامه لبنيه الجماعه بدراستنا لدور الفرد، ونشأة
الجماعات المندرجه ، وما يحدث داخل المنظمه الاجتماعيه .

١ - دور الفرد :

لكل فرد دور role يضطلع به ، كما أن له وضعاً status خاصاً في
الجماعة ، سواء تحدد ذلك بصورة شكلية معينة أم لم يتحدد . فإذا نظرنا إلى
السلوك العياني concrete لفرد ما ، لوجدنا أنه يتوقف على شخصية هذا الفرد ،
وعلى الدور الذى يضطلع به في الجماعة . وحسباً ما تكون شخصيته تكون
طريقته الخاصة في اضطلاع به بدوره . وكلما كانت الجماعة ، في ممارستها لنشاطها
تغلب عليها الشكلية ، تحدد السلوك الفردى عن طريق الدور أكثر من
تحده عن طريق الشخصية ، بينما ترفع الشخصية إلى المكانة الأولى بين
العوامل المحددة للسلوك حين تمارس الجماعة نشاطها على نحو تلقائى . وفى
هذا ما يكشف لنا عن نسبية التفرقة بين الجماعة النفسية والمنظمة الاجتماعية .
فالمنظمة الاجتماعية ، وإن بلغت من الشكلية حد الجمود ، فإنها ترك مع

ذلك هامشا للفروق الفردية . إذ لا يستطيع شخصان أن يضطلعا بدور ما بنفس الطريقة . هذا ، والوجه الشكلي لجماعة ما لا يمثل دائماً واقع الأمر وحقيقته في الجماعة . فكثيراً ما يكون الرئيس الرسمي للجماعة مجرد صورة ، بينما تضطلع شخصية ثانوية من الناحية الرسمية بالقيادة الفعلية . وعلى الرغم من عظم المهمة التي تضطلع بها الشخصية في تحديد سلوك داخل الجماعة النفسية ، فإن النماذج الثقافية للسلوك تحظى مع ذلك بمكانة لا يستهان بها في تحديد سلوك داخل الجماعة . وباختصار ، فشخصية الفرد ودوره يحددان مع سلوكه العياني .

ب - نشأة الجماعة المندرجة داخل الجماعة :

يتمنح عدم التجانس في الجماعة عن نشأة الجماعات المندرجة . ويضطر رد الأمر حتى نصل إلى الجماعة المندرجة الثنائية . وبسبب أن هذا الشعب الذي يتم داخل الجماعة يتوقف إلى حد بعيد على العامل الانفعالي المتصل بالحب والتعاطف ، أو بالكره والتنافر . وإنما حين ننظر إلى الجماعة المندرجة كوحدة نجد لها الكثير من المظاهر الخاصة التي تطبع الجماعة ، وإن الأفراد الملتزمين إلى جماعة مندرجة ينظرون إلى الأفراد الملتزمين إلى جماعة مندرجة أخرى ضمن الجماعة بحسبانهم خوارج غرباء out-group ، كما هو شأن ابني العم بالنسبة إلى الاخوين ، فمما خارجان عنها ، وإن انساباً معها إلى نفس العائلة . وبسبب أن تكون الأفعال المتبادلة أشد كثافة وغزارة داخل الجماعة المندرجة عنها داخل الجماعه ، مما يتضح لنا خاصة بالنظر إلى الجماعة المندرجة الثنائية . وكذلك نجد أن الصلات فيما بين الجماعات المندرجة تتشابه مع هذه التي نجدها بين الجماعات ، أفقية كانت هذه الصلات أم رأسية .

ج - المنظمة الاجتماعية :

ثمة مستويات مختلفة لتحليل منها مستوى مجتمع الأمة ، ومستوى المنظمات

الاجتماعية . والصلات بين هذه المنظمات قد تكون رأسية ، كما هو الشأن بين الجيش والدولة ، وقد تكون أفقية كما هو الحال بين النوادي الرياضية . وهناك بالإضافة إلى المستوى بين السابقين مستوى السلوك الفردي . فالفرد يشترك في جماعات ومنظمات اجتماعية مختلفة . وهذه المشاركة أو الانخراط في جماعات عديدة قد يتسبب في نشأة الصراع الذي يحدث بقدر ما تضاعف وتعدد هذه الجماعات والمنظمات من أهدافها .

ممارسة الجماعة لنشاطها :

ثمة مسائل ثلاث تندرج تحت هذا العنوان : وهي حاجات الجماعة . وإيديولوجيتها ، ووحدة طرائق السلوك .

١ - حاجات الجماعة :

نلاحظ فيما يتصل بحاجات الجماعة أنها وثيقة الصلة بنشاطها . فلكي تنشأ جماعة ما لا بد لذلك من قيام حاجات تتطلب الإرضاء . فنشأة الجماعة وبقاؤها يعتمدان ويتوقفان على هذه الحاجات . وطبيعي أن يتغير إرضاء هذه الحاجات تبعاً لطبيعة الانخراط في الجماعة ، بمعنى ما إذا كان هذا الانخراط قد تم عن طواعيه ورغبة أم عن قسر وإجبار .

وإنه لمن المهم أن نميز بين الحاجات الظاهرية والحاجات الخفية . فكثيراً ما تكون الوظائف التي تعلن عنها أو تصرح بها الجماعة مخالفة لحاجاتها ووظائفها الحقيقية التي تضمها ولا تكشف عنها . هذا إلى أن حاجات الجماعة في الماضي قد تختلف عن حاجاتها في الحاضر نتيجة للتطور ، فتتغير حاجات الأفراد أو تظهر حاجات جديدة للجماعة من حيث هي جماعة ، أو تنشأ حاجات نتيجة لصلات الجماعة . وهناك بعض الجماعات التي لا ترضى حاجة أفرادها بدرجة متساوية ، فتضحي بحاجات الأغلبية في

سبيل إرضاء حاجات الأقلية المسيطرة . هذا إلى ضرورة التمييز بين الحاجات الأساسية للجماعة وبين حاجاتها الثانوية . فالجماعة ترضى فيما ترضى حاجة الأفراد إلى السيطرة والإنتساب ، فضلاً عن تطوير الشخصية عن طريق التطبيع الاجتماعي ، مما يحدو بالأفراد إلى التمسك بالجماعة والحرص على بقائها ، مما يلاحظ خاصة في جماعات الشباب . ومن الحاجات الهامة التي ترضيها الجماعة عند الأفراد الولاء . ففي الجماعة الواحدة يساهم الأفراد في النشاط بدرجات مختلفة ، الأمر الذي يستتبع عند الفرد الواحد احتلاقاً في درجة مساهمته في الجماعات المختلفة إلى حد التعارض . وكلما ازداد عدد الحاجات التي ترضيها الجماعة ، عظم حظ الجماعة من الاستقرار : مثال ذلك الأسرة التي تحظى باستقرار قل أن يتوافر لغيرها من الجماعات ، وذلك لأنها تتيح إرضاء أكبر عدد ممكن من الحاجات الفردية .

وإذا نظرنا إلى العوامل المشتقة للجماعة لوجدنا من أهمها التخصص المسرف في الوظائف ، وفشل الجماعة في إرضائها لحاجات أفرادها . بينما نجد من أهم العوامل الموحدة للجماعة رغبة القادة في مضاعفة وظائف الجماعة ، ورغبة الفرد في تجنب الصراع الناشئ عن إنتسابه إلى جماعات مختلفة ، ومن ثم ينصرف بكيانه إلى جماعة واحدة ، يجعل منها النواة العاطفية لحياته الاجتماعية . وغنى عن البيان ألا نفعل أن الجماعات بالنسبة للقادة تعد وسيلة للتعبير عن شخصياتهم ، وتحقيق إمكانياتهم إلى غير ذلك من الحاجات .

ب — إيدولوجية الجماعة :

وهي تمثل خاصية من أهم خصائص الجماعة . ويذهب البعض إلى أن هذه الإيدولوجية ، من حيث هي جهاز أفكار الجماعة ومعتقداتها ، ثانوية في أهميتها . فهي لا تعدو بالنسبة إليهم أن تكون ثباتاً أو قاعدة رسمية بالأفكار

التي تهدف إلى تبرير الحاجات الحقيقية للجماعة ، والتي ترعى مصالح القلة من القادة الرأسماليين . وليس من شك في صحة هذا الدور التبريري للمعتقدات . ولكن هذا وحده لا يكفي لتفسير أيديولوجية الجماعة من حيث هي ظاهرة اجتماعية . فأيديولوجية الجماعة تبدو وكأنها تضطلع بصياغة السلوك وتشكيله ، من حيث أنها تضفي عليه انتظامه البنوي الخاص ، الأمر الذي يتضح في سبل الإرضاء الخاصة ببعض الحاجات المعينة ، كما أنها تضطلع بخلق حاجات وتوترت جديدة في الجماعة . ويصدق هذا على الجماعة النفسية صداقة على المنظمة الاجتماعية .

وإذا تأملنا الأسباب التي يرجع إليها انتظام هذه الإيديولوجية لوجدنا أن الأفراد إنما تجتمع ، لاتفاقها ، في الحاجات ، وأن اتفاقهم والتآهم هذا ضمن جماعة واحدة ليعدم وبهيمهم لوحدة الإيديولوجية . وطبيعي أن هذه الوحدة الإيديولوجية تعظم أهميتها كلما كان الانخراط في الجماعة عن اختيار ورغبة . وينبغي أن نميز هنا بين الرائد الزعيم الذي هو بمثابة الرمز الحى لإيديولوجية الجماعة وبين الرائد الخبير القادر على إدارة الجماعة من حيث هي وحدة إنتاجية . ففي أغلب الحالات يتم اختيار الرئيس في الجماعة لما له من فاعلية اجتماعية ، دون ما نظر الى مقدرته الفنية .

وليس من شك في أن حياة الجماعة تعد في ذاتها حافزا إلى وحدة الإيديولوجية . فتنافس الجماعة مع غيرها ، وما يتطلبه ذلك من دعاية خارجية وداخلية يبلغ أحيانا حد الغرس العقيدى endoctrination . ومهما يكن من أمر ، فأفراد الجماعة الواحدة يميلون إلى الاتجاه في أحكامهم وجهة واحدة . ويتفق هذا مع نظرية الجشطالت ، فيما ذهب إليه من أن الأجزاء المتشابهة تميل دائما إلى أن تتحد في كل يعمل بدوره على إدماجها والزيادة

من تشابهها، مما يعرف بقانون « الكل » . وإن الصلة الوثيقة التي تربط الإيديولوجية ببنية الجماعة وحاجاتها وممارستها لنشاطها لتستجيب مقاومة الجماعة لكل تغير يطرأ عليها ..

ومن عوامل المقاومة تجاه التغير، نجد أولاً أثر الإيديولوجية في إدماج الأفراد وطبعمهم بطابع بعينه. كما نجد حرص الجماعة على إيديولوجيتها أمام التغير الذي يطرأ على محيطها الاجتماعي. ويرجع هذا القصور الذاتي إلى صعوبة تناقل الآراء وتبادلها فيما بين الأفراد داخل المنطقة الاجتماعية. فحين يتطور فرد من الأفراد، فإنه لا يجرؤ على المجاهرة بأرائه أمام الآخرين اعتقاداً منه بإخلاصهم وتمسكهم بالعقيدة القديمة. هذا إلى ما للجماعة من سيطرة الجزاء. فحتى حين تتطور أفكار الأفراد جميعاً على حدة فمن الممكن عندها ألا يفضي الواحد مع ذلك برأيه إلى الآخر، خشية الجزاء أو الطرد. أضف إلى هذا كله ما يسمى بوم الانتظمة الاجتماعية الراسخة وهو من الخصائص المميزة لإيديولوجيات الجماعات. ويذهب هذا الوم إلى أن الجماعة حقيقة متعالية transcendent reality، أي ذات واقعية متعالية بالنسبة إلى واقعيتها المادية والاجتماعية التي تنبدى خلالها الجماعة على نحو عياني. ويرجع هذا الوم إلى إدراكنا للجماعة على أنها تعلو على الفرد، وإلى امتلاك الجماعة، كشخص معنوي، لأملاك وعقارات خاصة. هذا إلى توحد الفرد مع الجماعة، وما يستشعره من تعلق بالمساهمة فيها.

➤ — وحدة طرائق السلوك:

ونعني بذلك النماذج الشائعة والمشاركة بين أفراد الجماعة. وثمة أضرب ثلاثة من النماذج: طرائق سلوك عامة في نطاق المسطح التقابلي كله، كالآداب

العامة في المجتمع الإسلامى مثلا ؛ وطرائق سلوك خاصة بالجماعة ، كالآداب الخاصة بالسفينة مثلا ؛ وطرائق سلوك خاصة تختلف وتتميز وفقا للأدوار التى يضطلع بها الأفراد فى الجماعة .

ويميز بعض الباحث بين أنماط سلوك خاصة بالمراسيم ، وبين أنماط السلوك الخاصة بالتكنيكات . ولكن صعوبة هذا التمييز واضحة . فلو أخذنا الضحايا البشرية التى تقدم عند بعض القبائل فى موسم البذر كثال ، لكان ذلك من أنماط السلوك الخاصة بالمراسيم ، وذلك من وجهة نظر الأنثروبولوجيا ، بينما هى تكنيك بالنسبة لأفراد القبيلة . وإن الكثير من أنماط السلوك الخاصة بالتكنيكات ، حتى فى مجتمعنا الحديث ، تميل إلى التجمد ، وإلى أن تصبح بالتالى أنماط سلوك خاصة بالمراسيم . وكثيراً ما ترجع وحدة طرائق السلوك الخاصة بالجماعة إلى وحدة الأهداف . فقد غدا الإنتاج إنتاجاً حاشداً ما يتحتم معه تقنين كل حركة من الحركات الجسمية . وكلما غدت الحضارة تكنيكية ، تحتم توحيد طرائق السلوك فى نمط بعينه . هذا إلى أن لكل جماعة معارف تكنيكية خاصة بها ، بالإضافة إلى ما يتقدمه من طرائق خاصة تعمل على نشرها فيما بينها . وكذلك لا ينبغي أن نغفل ما لوحده المعدات والعدد من أهمية ، وما للتطبيق من أثر فى اتباع أفراد الجماعة لطرائق سلوكية بعينها . وعلى ذلك فالجماعة تعد عاملاً توحيداً وتميظاً من جانب ، وإن كانت تعد من جانب آخر عاملاً تفريقاً وتشثيتاً .

دينامية الجماعة

وهى صيغة اقترحها « ليفين » Lewin عام ١٩٤٥ ليدل بها على التغيرات التى تطرأ داخل الجماعة .

العوامل الداخلية للتغير :

وتتضح هذه التغيرات إبان نشأة الجماعة وخلال فترة إعادة تشكيلها . فهذه الفترات قرات عدم أتران داخلي ، يقبدي في الصراع بين الأفراد ، أو بين الجماعات المندرجة ، أو بين الأفراد والجماعات المندرجة . فقد يأخذ عدم الاتزان صورة تنافس بين الأفراد ، أو بين الجماعات المندرجة ، أو صورة صراع بين القادة والأفراد ، أو صراع حول الاختصاصات . وقد يأخذ شكل الاختلاف في أحكام الأفراد تجاه إيديولوجية الجماعة وأهدافها ووسائل تحقيق هذه الأهداف . وقد يبرز الاختلاف إثر ظهور حاجات جديدة .

وينظر بعض البعاث إلى العوامل الأخيرة بحسبانها عوامل خارجية ، مع أنها داخلية ، تنحصر في توترات تدبث من داخل الجماعة . أما سبيل الجماعة لإزالة التوتر فهو إحداث التغير . وثمة صور مختلفة يتخذها التغير : منها طرد العناصر المشاغبة ، أو تبديل الجماعات المندرجة ، أو استبدال القائد ، أو تعديل إيديولوجية الجماعة ، أو اتخاذ الجماعة لكبش فداء وتحمله مسئولية الفشل ، أو قد تقوم الجماعة بهجمة على الخارج . وقد يأخذ التغير صورة شاملة فتدثر الجماعة . وتضع الجماعة لقوى رابطة وقوى مفككة . فلو استطعنا أن نقين النسبة القائمة بين هذه القوى لاستطعنا الحكم على درجة استقرار الجماعة . وتجد القوى الرابطة ما يسندها في وحدة الحاجات والأهداف ، وفي الاعتقاد الراسخ بأن هذه الأهداف لا يمكن أن تتحقق بغير الجماعة . هذا إلى جانب الصلات العاطفية ، وإرضاء حاجة الأفراد ، وإلى نشأة اتجاه دفاعي خاص بالجماعة من حيث هي جماعة .

أما القوى المفككة فتتصرف ، أو تكاد ، فيما يطرأ على قوى الترابط من ضعف .

العوامل الخارجية للتغير :

وتنحصر في تغير البيئة أو تغير الأفراد أو التغير الشخصي للأفراد . أما عن تغيرات البيئة فقد تكون تغيرات اقتصادية ، كما بينت الدراسة التي اضطلع بها « لازار سفيلد » Lazarsfeld على المتعطلين . وتكشف هذه الدراسة عما للآزمات الاقتصادية من أثر على الجماعة بحيث تميل إلى الانكماش ، مما يقلل من صلاتها بالعالم الخارجى . ومن عوامل البيئة الخارجية ما يقع على الجماعة من هجمات وتهديدات قد تنتهى إلى إزدياد ترابطها ، وقد تنتهى في بعض الحالات باندثار الجماعة . أما فيما يتصل بتغير الأفراد كما هو الشأن عند الوفاة أو الولادة في الأسرة ، فنجد أن هذا التغير يعظم أثره في الجماعة النفسية عنه في المنظمة الاجتماعية حيث تتضال أهمية الشخصية إلى جانب أهمية الدور . ومن هنا نرى استقرار المنظمة الاجتماعية على الرغم من تغير الكثير من أفرادها ، بينما تنهار الأسرة غالباً بموت عائلها . أما التغير الشخصي للأفراد فإنه يرجع إلى تطور الفرد ، من حيث هو تقدم في السن والنضج ، ومن حيث هو فرصة لتعدد التجارب والتعلم . ومهما يكن فإن حساسية الجماعة ومقاومتها تجاه العوامل الخارجية تتوقف على مدى ما تتمتع به من مرونة أو تصلب . فحين يحسن انتظام الجماعة تعظم مقاومتها . وقد كشفت تجارب « فرنش » French عام ١٩٤٤ عن صحة ذلك . فقد قارن استجابات الجماعة المنتظمة وغير المنتظمة تجاه الإحباط والخوف ، ووجد أن الجماعة المنتظمة أكثر حساسية للإحباط وأكثر ميلاً إلى الاستجابة العدائية ، ولكنها أكثر تجانساً في استجابتها . كما وجد

أن أفرادها يفعلون على نحو أعظم بعضهم البعض الآخر . هذا إلى ما لاحظته من نشأة اتجاه دفاعي في هذه الجماعة المتظمة . ولكن على النقيض من ذلك ما نجده حين تبلغ الجماعة من الانتظام جد التصلب . فإنها تغدو هشة سهلة التصدع . فالتصلب عامل تفكك بخلاف المرونة أو القدرة على التكيف التي تزيد عن مقاومة الجماعة . وهذا ما يذهب إليه « سلافسون » Slavson حين يبين « أن الجماعة تستطيع بما لها من مرونة أن تعادل ما يطرأ عليها من توترات » .

الفصل الخامس

(تابع المستوى الثانى)

الروح المعنوية للجماعة وظاهرة القيادة

تعريف الروح المعنوية :

يمكن تعريف الروح المعنوية من زوايا مختلفة . فكثيرا ما تستخدم للدلالة على ارتفاع المعنويات ، أو هبوطها . والروح المعنوية هكذا إنما ينظر إليها بحسبانها مرادفة للجو الاجتماعى ، أو المحيط المعنوى . وواضح أن هذه التعريفات خلوة من التحدد . وعلى ذلك فليس من الغريب أن ينصرف « كريس وكرتشفيلد » عن تعريف الروح المعنوية مقتصرين فحسب على دراسة معاييرها . أما « موكور » Maucorps فيقدم في كتابه عن « سيكلوجية الحركات الاجتماعية » ، تعريفا للروح المعنوية ، إذ يصفها بأنها « إرادة يدعمها العقل لبلوغ هدف مشترك » . وواضح أن هذا التعريف يغالى فيما ينسبه للعقل من دور ، هذا إلى اتجاهه الإرادى المرف الذى يذكرنا بإرادة الحياة عند « شوبنهاور » ، بل وبالإرادة على العموم عند أنصار المذهب الإرادى . ويعطى « هاريمان » Harriman من جانبها الروح المعنوية تعريفا يبرز فيه الناحية الانفعالية . فالروح المعنوية تبعاً له « هى شعور انفعالى أو قل إخلاص حماسى تجاه ما تقدم عليه الجماعة من أعمال » .

ولعل خير تعريف هو ما نجده فى معجم « وارين » Warren ، وإن حرص كسابقيه على تقديم الوجهين الانفعالى والمبادئى للظاهرة . فالروح

المعنوية عنده ،هى اتجاه قوامه الثقة والمثابرة فى العمل والتمسك بمثل الجماعة .
والروح المعنوية تبعال هذه النظرية ،تعد مرادفة لروح الفريق team ، بينما يرى
لاجاش Lagache أن الترادف ، بالمعنى الدقيق للكلمة لا يتوفر فى هذين المصطلحين .
فالروح المعنوية ، أعظم خطأ من الانفعالية ، بينما تشير روح الفريق team
أكثر ما تشير إلى الانتظام الاجتماعى .

تقدير الروح المعنوية وتقييمها :

تبدى الخصائص المميزة للروح المعنوية لجماعة ما عن طريق أعراض
ظاهرة واضحة ، وأخرى يصعب العثور عليها ، ويرى كريس ، و دكر تشفيلد ،
أن الأعراض التى تكشف عن ارتفاع الروح المعنوية وانخفاضها تنحصر فى
التماسك الاجتماعى والشروط اللازمة لتحقيق هذا التماسك . فتماسك الجماعة
يشير إلى ارتفاع الروح المعنوية ، سيما حين يكون الفضل فى هذا التماسك
راجعاً إلى عوامل داخلية أكثر مما يرجع إلى عوامل خارجية . ويتصل بهذا
التماسك الجماعى ما يسمى فى العادة بخرافة الجماعة ، أو قل بوم الانظمة
الاجتماعية الراسخة . وهذا الوم كما رأينا هو خاصة من الخصائص السائدة
بين معتقدات الجماعة . وفى الحالة التى ينعدم فيها هذا الوم أو هذه الخرافة
فى الجماعة نجد الشك الذى يلبس ثوب النقد الهدام . ويبدى أن اتفاق الهدف
بين أفراد الجماعة يشير إلى تماسك هذه الجماعة وبالتالي إلى ارتفاع روحها
المعنوية : فإن لم يتحقق هذا الاتفاق فى الهدف نشأ الصراع بين الأفراد فيما
بينهم أو فيما بينهم وبين الجماعة . ومع ذلك فإن القدرة على إنهاء الصراع ،
عن طريق التكيف الفردى أو تكيف الأفراد فيما بينهم ، ترمز إلى ارتفاع
الروح المعنوية .

وبالإضافة إلى ما سبق من عوامل ، فهناك موقف الأفراد من الجماعة
كعامل من عوامل التماسك وإعلاء الروح المعنوية : فالرغبة فى استمرار

الجماعة ، والنظر إليها كقيمة إيجابية ، كلاهما يستند إلى تطابق الفرد مع جماعته ، وإلى ربط حاجاته وأهدافه بحاجاتها وأهدافها . ومثل هذا الموقف ينطوي على إيجابية اتجاه الأفراد نحو قادة الجماعة . وعلى النقيض من هذا كله نجد انخفاض الروح المعنوية حين تميل الجماعة إلى التفكك ، فلا تتحد أهدافها ، ولا يتطابق أفرادها . ومعنى هذا أن الجماعات التي تتشابه تماما من حيث الحجم والوظيفة لا تنعم بالضرورة بنفس الدرجة من التماسك .

وقد اضطلعت « جننجز » Jennings سنة ١٩٤٧ بدراسة سوسيومترية لسربين من أسراب الطيران الأمريكى يتشابهان من حيث البنية ، إذ يتكون كل سرب من ١٧ عضوا وضابطى قيادة وتنفيذ . وطلبت « جننجز » إلى كل عضو من أعضاء السرب أن يعين أسماء الأفراد الذين يرغب فى الطيران معهم وأسماء الذين لا يرغب فى الطيران معهم . وقد تم ذلك بطريقة سرية لا تسمح بتعرف الإجابات الصادرة عن الشخص وكانت . النتيجة كما يلي :

فما يتعلق بإيجابية اتجاهات الأفراد نحو ضابطى القيادة نجد ٨ اتجاهات إيجابية فى السرب (١) مقابل صفر فى السرب (ب) .

بينما نجد الأرقام فيما يتصل بضابطى التنفيذ كما يلي :

٦ إجابات إيجابية فى السرب (ا) وصفر إجابة إيجابية فى السرب (ب) بالإضافة إلى ٩ إجابات سلبية (أى عدم رغبة فى الطيران معه) .

وفما يتصل بوجود الجماعات المندرجة أو (الشلل) التى تتميز بالإعجاب المتبادل والتجاوب العاطفى فهى منعدمة فى السرب (ا) بينما توجد اثنتان فى السرب (ب) .

وأما فيما يتعلق بالاختيار خارج الجماعة فهو منعدم فى السرب (ا) بل

وتوجد ٩ حالات من رفض الأفراد للعمل خارج الجماعة ، بينما نجد في السرب (ب) ٤ حالات اختيار للعمل خارج الجماعة مقابل حالتين من الرفض . وتعييننا بغير شك مثل هذه البيانات التي تمخضت عنها الدراسة السوسيو مترية على أن تبين في شيء من الدقة الروح المعنوية للجماعة . ومع ذلك فكثير من أوجه هذه الظاهرة لا يمكن أن يتضح عن طريق هذا المنهج السوسيو مترى ، فمة علامات ودلائل مضللة في الحكم على الروح المعنوية للجماعة منها :

١ - النظام :

فالنظام غالبا ما ينظر إليه كدليل على ارتفاع الروح المعنوية . ومع ذلك فهو لا يعدو في كثير من الحالات أن يكون تاجا لضغط خارجي .

٢ - إنتاج الجماعة :

فإنتاج الجماعة قد يكون أيضا من العلامات المضللة ، الأمر الذي يتضح بالنظر إلى ارتفاع الإنتاج الألماني قبيل نهاية الحرب العالمية الثانية رغم انخفاض الروح المعنوية .

٣ - قيام التوتر بين الأشخاص :

فهو لا يدل بالضرورة على ضعف الروح المعنوية للجماعة . وهو إن دل على انخفاضها حين ينشأ بين الأفراد والقادة ، وحين ينصب على الحاجات والأهداف ، فإن هذا التوتر كثيرا ما يشير إلى الخصب والازدهار حين يتخذ صورة النقد الإنشائي ، وحين ينصب فحسب على الوسائل المؤدية للهدف . ويمكن أن ندلل على ذلك بالإشارة إلى الدراسة الشهيرة التي قام بها ليفين ، وديليت ، وهويت ، لتبين أثر الجو الاجتماعي على

السلوك العدواني للأفراد . فقد كشفت التجربة فيما كشفت عن نزعة عدائية معتدلة في الجماعة الديمقراطية . وتعظم هذه النزعة في الجماعة القوضوية ، بينما تتضاءل أو تعظم في الجماعات الأوتوقراطية .

ومعنى هذا أن ندرة السلوك العدائي وما يلحق بها من الأعراض العريضة للتوتر في الجماعة الأوتوقراطية لا تعبر بحال عن ارتفاع الروح المعنوية في هذه الجماعة ، وإنما تعبر لحسب عوام عليه من خضوع واستسلام .

العوامل المحددة للروح المعنوية

نستطيع أن نميز بين ضريين من المعطيات : معطيات تتصل بيئة الجماعة من حيث هي وحدة كلية ، ومعطيات تتصل بالأفراد من حيث هم العناصر المكونة للجماعة . وليس من شك في أن تفهم الروح المعنوية للجماعة يتوقف كثيرا على فهم الروح المعنوية عند أفرادها . ولكن الفهم الكامل يتطلب الإلمام بالجماعة من حيث هي انتظام كلي ، والتعرف على ما يتم فيها من التفاعل المتبادل بين عوامل الانفعالية والمعرفية :

١ - ضرورة الدافع الإيجابي للروح المعنوية العالية :

ونعني بذلك الهدف الإيجابي الإنشائي في معارضته للهدف السلبي ، الذي يقتصر على دفع الهجمات الخارجية وإزالة التوترات الداخلية . فكل من كان للدافع السلبي أهميته فهو لا يكفي مع ذلك لدعم الروح المعنوية ، إذ لابد لذلك من دافع إيجابي . وفي هذا ما يرينا الشبه القائم بين الجماعة كوحدة والشخصية الفردية كوحدة . فالفرد لا يقف في سلوكه عند انتهاء التوتر - اللهم أن يكون غير مكتمل أو متعبا أو خاضعا لظروف مقيدة . أما (م ٦ - علم النفس الاجتماعي)

فيما عدا ذلك، فقد أبان « جولد يشتين » أن أهم ما يطبع السلوك الإنساني ينحصر في قدرته على الخلق والإبداع كوسيلة لتحقيق إمكانياته .

٢ — ضرورة إرضاء الحاجات الثانوية عند الأفراد للروح المعنوية العالية

ونعني بذلك حاجة الفرد إلى المشاركة في نشاط الجماعة ، وحاجته إلى التعبير عن تلقائياته ، واعتراف الغير به ، وتقديرهم له ، فإن عدم إرضاء هذه الحاجات يعد بمثابة عامل سلبي لمعنوية الجماعة . أما إرضاء الحاجات الأساسية أمر بديهي .

٣ — ضرورة الشعور باضطراد التقدم نحو الهدف للروح المعنوية العالية

فكلما كان الأفراد على علم بالخطوات التي تحققها الجماعة ، ازداد بذلهم للجهد ودعمهم له ، وازداد حشد الطاقة إلى درجة يصعب تخيلها .

٤ — ضرورة تناسب مستوى الطموح مع مستوى النجاح للروح المعنوية العالية

فلقد أثبتت تجارب « ليفين » ، و « تمارادمو » ، Lewin & Tamara-Dembo أن النجاح يرفع مستوى الطموح ، بينما يخفضه الفشل أو يزيد منه على نحو خيالي مسرف . ويعني هذا بالنسبة إلى الجماعة إمكانية التعاون بين الأفراد عندما يكون الهدف ملائماً ، لا يسرف في يسره ، ولا يبعد عن الإمكانيات الحاضرة للجماعة ، ولا عن المستوى الذي بلغته من قبل . فإن لم يتوفر ذلك تعذر التعاون ، واستحال وضع خطة تفصيلية للعمل .

٥ — ضرورة اتصاح المنظور الزمني عند الأفراد للروح المعنوية العالية:

ونعني بالمنظور الزمني ما تحبده الجماعة لنفسها من مكانة في حاضرها بالنسبة إلى ماضيها ومستقبلها . فثمة صلة وثيقة بين الروح المعنوية للجماعة ومدى ما يعلبه الأفراد عن نشاطها المتعلق بأهدافها الأساسية . فأهمية العوامل

المعرفة لا يمكن أن تجحد بالنسبة للروح المعنوية بحيث ترتفع هذه كلها عظم حظ الأفراد من المعرفة بفعال الجماعة . هذا إلى مالموامل المعرفة من أثر على شعور الأفراد بالأمن وارتفاع معنوياتهم بالتالي . ولقد كشفت تجربة « بافلان » ، Bavlaz ، و« ليفين » ، Lewin ، عام ١٩٤٢ عن الصلة الوثيقة بين جهل الأفراد بالنشاط المقبل للجماعة وانخفاض الروح المعنوية .

٦ - ضرورة المساواة بين الأفراد في الغنى والفرم للروح المعنوية العالية :

فإن عدم المساواة بين الأفراد من حيث التضحيات والمنافع تهوى بالروح المعنوية إلى الحضيض ، بل وتعرض الجماعة إلى التفكك . ومن هنا نجد استخدام الدعاية لهذا الأمر ، إذ تسعى به للفرقة بين الطبقات المختلفة للدولة المعادية .

٧ - ضرورة بعض المشاعر الانفعالية للروح المعنوية العالية :

فالشعور بالتضامن مثلاً عظيم الأهمية ؛ إذ تقوى الإيديولوجية بقدر ما تكون مشتركة بين الأفراد . وعندما يتحدثون فينتج عن هذا الاتحاد تضامنهم . وليس من شك في أن الشعور بالتضامن يزيد من مقاومة الجماعة للواقف الإحباطية ، كما يتضح إبان الأزمات التي تنزل ببعض البلدان ، وفي الوحدات العسكرية أثناء محاصرة العدو لها .

وثمة شعور انفعالي آخر يتصل بالتضامن ، ويعمل على تدعيمه بقدر ما يعبر عنه ، ونعني به شعور التطابق بين الفرد والجماعة . فكلما تطابق الفرد مع جماعته ارتفعت الروح المعنوية فيها حتى يأتي الوقت الذي تصبح فيه الجماعة بنياناً واحداً . (قصة الظمان في الحروب الإسلامية) ونعني بالتطابق اتجاه الفرد الذي يجعله يستشعر الخصائص المميزة للجماعة وكأنها خصائصه هو . ولا يتم ذلك عن شعور بالملكية والتملك للجماعة ، وإنما عن شعور

بالإلتواء إليها والانخراط فيها ضمن ما يسمى « بالتحن » . وليس من شك في أن التطابق يتوقف كثيرا على إرضاء الحاجات الفردية سيما حين تكون الجماعة حديثة النشأة . ولكن حين يتقدم بها العمر ، وترسخ منها القدم ، فإنها تستحيل إلى قوة هائلة تقضى من الأفراد ما تريد ، وإن تعارض ذلك مع مصالحهم وحاجاتهم المباشرة . (ومن هنا تغنى الدعاية عن الزيد ، .) وثمة ترابط إيجابي بين المنظور الزماني وبين التطابق مع الجماعة . وقد وضع ذلك في ألمانيا عقب تولى هتلر للحكم . فقد اختلف سلوك اليهود من الصهيونيين عن سلوك اليهود من غير الصهيونيين ، إذ استطاع الأوائل أن يقاوموا اليأس بفضل ما كانوا يستشعرونه من تطابق تام مع جماعة الصهيونيين .

ويمكن تسهيل التطابق عادة بوسائل مختلفة ، منها توحيد الهدف وإيضاح البنية المعرفية ، من تحديد اسم وعلم للجماعة إلى تحديد زى وشعار موحد للأفراد إلى تبشير عقيدى ... الخ . كما يمكن أن ييسر التطابق أيضا بتشجيع الأفراد على المساهمة في نشاط الجماعة واضطلاع كل بدور خاص .

وباختصار ، فإن العوامل الحاكمة للروح المعنوية تحتل المكانة الأولى في ثبت العوامل المحددة . أما أثر العوامل السلبية فجذ ضئيل . فتضامن الجماعة مثلا يقوى أمام التهديد الخارجى ، ولكن هذا لا يصدق إلا حين يتوفر للجماعة التضامن الداخلى . فإن لم يتوفر ، نجم عن التهديد الخارجى ذعر وتفكك . ومعنى هذا أن الضغط الخارجى يرفع من الروح المعنوية شريطة أن تتوفر في الجماعة خصائص بنيوية معينة .

أضف إلى هذا ما أبانه « لبيت » من أن الجماعات المدعمة على أسس إيجابية تقارم ، أكثر من غيرها ، دواعى التصدع . أما في الجماعات المدعمة على أسس سلبية فعالبا ما تتكون الجماعات المتدرجة ويظهر كبش الفداء .

ويشما تتجه النزعة العدائية في الجماعة الأولى إلى مصدر الإحباط ذاته ،
نجدها في الجماعة الثانية تنصرف إلى الأعضاء أو إلى جماعات أخرى .
(وهذا ما يعرف بميكانيزم الإزاحة) . يتضح لنا الآن أن التعريفات الحالية
للروح المعنوية تسرف في إلحاحها على الوجه المعيارى ، بمعنى أنها تقتصر
على النظرة المقيمة للروح المعنوية من حيث الارتفاع والهبوط . ولعل
« لاجاش » هو خير من وفق في هذا الميدان حيث يقرر بأن الروح المعنوية
تشير من حيث مفهومها إلى المشاعر الانفعالية ودوافع الأفراد نحو الجماعة
من حيث هي كيان له أهدافه :

أما عن الوسائل الناجعة لدراسة الروح المعنوية لجماعة ما ، فبوسعنا
بعد أن نحدد على وجه الدقة إطار البحث ، استخدام الاستخبار ، والسلم
القياسى الخاص بالايديولوجية والاتجاهات . وببهي أنه من الضروري
إعادة الكرة باستخدام الوسائل نفسها كلما حانت فترة من الفترات ذات
الدلالة في تطور الجماعة — هذا بالإضافة إلى أهمية القياس الموسيومتري
الذى سبقت الإشارة إليه عند الحديث عن دراسة « جنجر » .

ظاهرة القيادة والزعامة في الجماعة

تعريف القيادة :

تعد ظاهرة القيادة مشكلة ذات أهمية بالغة في حياة الجماعة . وينبغي أن نميز بين القيادة كأعلى درجة في انتظام هرمي ، ضمن جهاز اجتماعي مستقر ، وبين قيادة الغير كظاهرة دينامية من ظواهر السيكلوجية الاجتماعية ، أو قل كظاهرة دائبة التغير يصعب الإمساك بها ، من حيث أنها تعكس وتحكم الفعال البينية داخل الجماعة ، في لحظة معينة من لحظات حياتها . وفي هذا التمييز ما يذكرنا بالتمييز الشائع بين الجماعة النفسية والمنظمة الاجتماعية . فالقائد في الحالة الأولى هو الزعيم ، ينبثق من صميم الجماعة ، بينما هو قائد يفرض على الجماعة في الحالة الثانية .

المدخل المبحثي :

تناولت الأبحاث ظاهرة القيادة من زوايا عديدة متباينة . ولكنها أغفلت مع ذلك وجهها العلمي ، فلم تحفل به إلا منذ وقت قصير . ويمكننا أن نتبين ذلك باستعراضنا لمنهجي البحث ، التليد منها والحديث .

١ - المدخل التقليدي :

وينحصر في منهج علم النفس الفردي ، وقد استخدم لدراسة شخصية القائد . ويستند هذا المدخل إلى تصور منمط في صميمه ، أي مصنف لطباع الأفراد ضمن نماذج بعينها ، في غير ما اعتبار لشخصية الفرد الفريدة ، فيما يربطها من صلات دينامية بالموقف . وعلى الرغم من وهن هذه النظرة وتعرضها للنقد ، فليس من الحكمة أن نطرحها جانبا ، لأنها تضع مع ذلك موضع الاعتبار تبين الأفراد في اصطلاحهم بقيادة الجماعة . والحق هو أن هذا المنهج يسلم

بقدرته « قلبية » ، على القيادة ، توجد عند البعض . ومن ثم فهو ينظر إلى القيادة على أنها قسمة شخصية محددة . ويستطيع الملاحظ الحبير بتجارب الحياة أن يتبين أن القيادة لا تستند إلى حمة واحدة ، وإنما تستند إلى جملة من السمات تتغير تبعاً لوظائف الجماعة . ويتضح ذلك عند النظر إلى ماتقتضيه الوظائف المختلفة للجماعات ، بل وللجماعة الواحدة ، من قدرات مختلفة . هذا إلى مانجده من اضطلاع قدرات مختلفة بنفس الوظائف . ومن ذلك يتضح أن المنهج التقليدى ينطوى على نظرة تعتمد على الأنماط بينما تتركز النظرة السيكلوجية الصميمة على دراسة العلاقات العيانية المملوسة التى تربط الشخص بالموقف . فليس هناك نمط « قبلى » للقائد ، ولا وجود بالتالى لقائد أو زعيم قبل أن تتم التجربة . فالقدرة على القيادة تبدى وتكتسب خلال التجربة ، شأنها فى ذلك شأن السباحة . وخلاصة هذا كله أننا نستطيع أن نحفظ بالتصور التقليدى للقائد ، على أن نفهم منه استقرار نماذج سلوكية معينة ، تنتج عن استعدادات الفرد القبلية وقد شكلتها تجاربه الحية .

٢ - المدخل النفس - اجتماعى

ويسمى بالمدخل الظاهر يأتى أو الفينومولوجى فوضوع علم النفس الاجتماعى ينصب كما تعلم على دراسة الأفعال البينية بين الفرد والجماعة . وفى هذا ما يكشف عن ظاهرة قيادة الغير كدلالة وخاصة تصف الدور الذى يضطلع به الفرد فى جهاز اجتماعى بعينه . وطبيعى أن تبدو ظاهرة قيادة الغير ضمن هذا الإطار كظاهرة حادثة ، تظر أفيما يطرأ على الجماعة . ومن هنا عرفناه جيب ، بالرجوع إلى هذا الموقف الخاص الذى يوجد فيه شخص أو نفر من الأشخاص على نحو بعينه من البيئة المحيطة ، بحيث يضطلع ذكاؤهم وتضطلع إراداتهم

ومشاعرهم بقيادة الغير، والميمنة على الغير في متابعة هدف ما. وعلى أية حال فإن تعريف ظاهرة القيادة يحتم دراستها في مستوى التجربة الحية والصلات البيئية .

سمات القيادة ضمن إطار الصلات البيئية :

قيادة الغير ظاهرة من ظواهر الفعال البيئية بين الفرد والجماعة . فلا يكفي أن يجتمع الأفراد في مكان وزمان معينين كما تكون جماعة. فمثل هذا التجمع لا يعدو مستوى الجمهرة . فلكي تتخذ الجماعة بنية لها ، ينبغي أن يتواجد الأفراد في موقف مشكل ، يتطلب وسائل مشتركة لبلوغ هدف بعينه . فآثر الدوافع والأهداف واضح لا يتكرر في نظمه لبنية الجماعة. وبالإضافة إلى ذلك فإن القائد يعد شرطاً أساسياً لتنظيم بنية الجماعة ، إذ هو النواة التي تتيح للأفراد الالتفاف والتمركز حوله . ولا شك أن السمات الشخصية للأفراد تلعب دوراً واضحاً في القيادة ، إذ يصبح بعض الأشخاص قادة دون سواهم . ولكن المواقف المعينة هي التي تعمل خاصة على إحالة هذه السمات الشخصية ، أو تلك ، إلى خصائص وصفات لدور القائد . ومعنى هذا أن الجماعة بإزاء موقف معين تكشف عن رغبات معينة ، وأن السمات الشخصية للفرد التي تستطيع أن ترضي الحاجات هي وحدها التي يمكن أن تصبح سمات للقائد . يتضح ذلك من « اختبار المواقف » ، ليجب ، وهو اختبار للقيادة يطبق على جماعة من الأفراد لا يعرف بعضهم بعضاً . نجمع مثلاً ٦ أو ٨ أشخاص ، ونتركهم وأنفسهم بعد أن نكلفهم بالاضطلاع بمهمة ما ، كناقشة موضوع أو تنفيذ عمل من الأعمال . ثم نلاحظ سلوكهم . وقد كان الهدف في الجماعة التي أجرى عليها جيب اختباره ينحصر في نقل بعض الأدوات من السفح إلى قمة جرف صخري . فلو وجد الشخص « أ » ، حلاً لتف الأفراد حوله كقائد . فإذا تبني الأفراد فكرة « أ » ، بعد مناقشتهم

لها ، كان الانتقال إلى التنفيذ . وعندئذ يستطيع الشخص « ا » أن يستمر في قيادته بفضل ما أحرزه من إمتياز أو ، يستطيع فرد آخر ، « ب » ، مثلاً ، أقدر على القيادة العملية ، أن يحتل مكانه من القيادة . فإذا طرأت مشكلات جديدة فمن الممكن أن يتدخل شخص ثالث فينزع القيادة . وفي هذا ما يكشف عن الدور الذى تضطلع به السمات الشخصية ، اذ لا بد من قدرات مختلفة لانتظام بنية الجماعة . وهذه القدرات المختلفة يمكن أن تتوفر لشخص واحد فيبقى قائداً بصفة مستمرة ، و لكنها توجد في الغالب عند أفراد مختلفين ، ومن هنا يكون تغيير القادة .

ولو نظرنا إلى شخصية القائد في جملتها لوجدنا ثلاث سمات ذات أهمية قصوى : —

١ — المبادأة في الصلات الاجتماعية .

٢ — القدرة على التنظيم .

٣ — التشابه من حيث هو بمجاعة للجماعة .

ونستطيع القول باختصار بأن الشخص يصبح قائداً ، في وقت ما ، هو ذلك الشخص الذى يستطيع أن يقدم للجماعة الحل لتوتراتها أو لحاجاتها ودوافعها . ونستطيع أن نبين هذه السمات الثلاث بالرجوع إلى ملاحظات « ويلترزكى ، Wilitzki التى أوردتها « شارلوت بيلر » Charlot Bühler :

ولقد أجريت الملاحظة على جماعه من الأطفال تتراوح أعمارهم بين عامين وعشرة أشهر ، وستة أعوام وسبعة أشهر . فكان عمر القائد أربعة أعوام وعشرة أشهر . واتضح أنه الطفل الذى يبادى أكثر من غيره في عقد الصلات مع سائر الأطفال ، هذا إلى مهارته في التنظيم وتوزيع الوظائف عليهم ، وإلى مجاراته لرغبات الجماعة . ولقد كشفت الملاحظة أيضاً عن أن

نفرا من الأطفال يصل إلى القيادة فلا يحتفظ بها غير وقت قصير ، مما يرجع غالباً إلى تمسكهم بالمسرف بتحقيق رغباتهم الشخصية .

ونذكر فيما يتعلق بالتشابه ، أى مجازاة القائد لجماعته ، أنه لا ينبغي لقائد أن يكون شديد الاختلاف عن أفراد جماعته ، إذ يتحتم عليه أن يشاطر الجماعة حاجاتها وآمالها . وثمة ملاحظة ترجع إلى هولنجورث ، Hollingworth وتعلق بدراسة طفل عمره عشر سنوات ، منعزل في فصله عن سائر زملائه . كان هذا الطفل متفوقاً تفوقاً كبيراً على أقرانه من حيث العمر العقلي . وكانت عزله بالتالى ترجع إلى هذا الاختلاف . وعندما نقل إلى فصل دراسي أعلى ، وصل بسرعة إلى القيادة ، نظراً لتحقيق التشابه بينه وبين أقرانه من ناحية العمر العقلي . ومن ثم يتضح أنه لا بد من قدر من التشابه بين القائد والأفراد . وفي عزلة العلماء والفلاسفة ما قد يوضح ذلك .

وليس من شك في أنه يترتب على تغير حاجات الجماعة تغير في الصفات اللازمة للقائد . وعلى ذلك ، فكثيراً ما يتحتم إبداله . وفي هذا ما يكشف عن طابع التغير الذى يميز ظاهرة القيادة . وبدى أن تعظم فرصة القائد أن يستمر في القيادة حين تتوافر له قدرات مختلفة .

قيادة الغير وطرائق الضبط الاجتماعي :

ينبغي أن نميز أولاً بين قيادة تستند إلى السيطرة ، وأخرى تعتمد على التكامل . فالأولى تحقق في حالة قائد لا يقيم وزناً لحاجات الجماعة ، بينما تحقق الثانية بالعمل والحرص على إرضاء هذه الحاجات وتنطوي التجربة الشهيرة التى أجراها ليفين وليبيت وهوايت ، على ثلاثة أنماط من القيادة : أوتوقراطي ، وديمقراطي ، وفوضوى . ويمكننا بالنظر إلى القادة والمقودين والهدف ، بحسبانهم عناصر مختلفة ، أن نرسم الطوبولوجية الخاصة بالجماعة ،

وذلك تبعاً للاتجاه الذى تسلكه القوى النفسية فيها . فالتوتر قد يتجه من القائد والمقودين ، وقد يتجه من المقودين إلى القائد ، وقد يتجه من القائد والمقودين إلى الهدف . وببسي أن جميع هذه التوترات يمكن أن تتواجد معاً فى جماعة واحدة ، فى صورة ضمنية كامنة على الأقل . ولقد أورد « هيرمان » ملاحظات طريفة عن مجتمعات الشباب فى ألمانيا قبل تولى هتلر الحكم ، وإنتهى من دراسته إلى ثلاثة أنماط من القادة : التسلطى dominateur والمربي pédagogue والداعية apôtre .

ولقد تبين فيما تبين أن هذه الأنماط تختلف باختلاف الأعمار عند أفراد الجماعة . فالنمط التسلطى يغلب على قادة الجماعات التى تتراوح أعمار أفرادها بين ١٢-١٤ سنة ، بينما يغلب نمط المربي على الجماعات التى تتراوح أعمار أفرادها بين ١٤-١٦ سنة ، أما نمط الداعية فنجد فى الجماعات التى تزيد أعمار أفرادها على ١٦ سنة وهذه الأنماط المختلفة التى تتناوب فى خروجها إلى حيز الواقع تبعاً للعمر ، إنما تترجم عن تطور الاتجاهات الفردية من مركز حول الذات ، إلى الغيرية ، فالتكامل أو الموضوعية .

وإنه لمن الأهمية بمكان أن نميز بين قيادة الغير من حيث هى زعامة leadership ، وقيادة الغير من حيث هى رئاسة commandement . فى الحالة الأخيرة تستند الرئاسة فى هيمنتها إلى جهاز منظم راسخ . فسلطة الرئاسة هى التى تحدد للجماعة أهدافها دون ما اعتبار لمشاركة الأفراد . والحق هو أننا لانستطيع أن نتكلم عن جماعة بمعنى الكلمة حين تنعدم بين الأفراد المشاعر والفعال المشتركة . وعليه فالقيادة من حيث هى كذلك لاتعدو أن تكون ظاهرة تسلط Domination تقيم هوة واسعة بين القائد وأفراد الجماعة . وطبعى أن تتضح لنا أهمية التقارب ، إن لم نقل التطابق ، بين الرئاسة والزعامة .

مشكلات الفروق الفردية واتقاء القادة :

سبق أن تساءلنا عما إن كان يحق لنا أن نتخذ من شخصية القائد تصورا محوريا للبحث ، واتهينا إلى استبعاد القيادة كقدرة ثابتة محددة . فليس ثمة قدرة خاصة بالقيادة تصلح في كل زمان ومكان، في غير ما اعتبار للواقف العيانية الخاصة . فلقد رأينا كيف أن أية قسمة من القسمة يمكن أن تستحيل إلى صفة وخاصية تلزم للقائد في موقف بعينه . فاتقاء القائد من حيث هو زعيم إنما يتم بالنسبة إلى وظائف معينة .

والآن ، هل لنا مع ذلك أن نتساءل عن أكثر السمات قابلية للتحويل ، في المواقف العيانية ، إلى صفات لازمة لدور القيادة ؟ إن بوسعنا أن نذكر كثيرا من السمات الشخصية ، وإن تعذر علينا أن نفاضل بينها من حيث الأهمية . ومهما يكن من أمر ، فإن السمات الأساسية التي تميز شخصية القائد رغم تباين المواقف ، يمكن أن تنحصر في طبيعة دوافعه ، وقدرته على إدارة الغير ، وعلى إدارة المواقف ، والسيطرة على ذاته ، بالإضافة إلى قدرته من حيث كفاءة التخصص .

١ - طبيعة الدوافع :

لا بد لكل قائد من دافع انفعالي . ويختلف هذا الدافع من اهتمام القائد بمجته إلى تأكيد ذاته وتحقيق إمكانياته ، إلى اهتمامه بحاجة الغير والمساهمة معهم في قيم مشتركة والظفر بتقديرهم . ومعنى هذا أن القائد ، من هذا الوجه ، تابع للغير ومعتمد عليه . وينظر البعض إلى موقف التابع نظرة تسيء إليه بالقياس إلى موقف المستقل عن كل تبعيه . ومع ذلك فلا بد لنا من الاعتراف بأن قدرا كبيرا من التبعية لا بد وأن يتوفر في كل شخص يبلغ مرتبة القيادة .

لابد لإدارة الغير بصورة فعالة من النظر إليهم كقيم إنسانية . فليس الأفراد في واقع الحياة مجرد أشياء خلو من الإرادة ؛ وإنما هم أشخاص بمعنى أشياء تتميز أكثر ما تتميز بحرصها على القيم . فالرغبة في التسلط لا تكفي لإدارة الغير ، إذ أن تغلب هذه الرغبة يتمخض عن إنكار الغير كاشخاص ، وذلك لما تنطوى عليه هذه الرغبة في التسلط من إحباط للغير ، وتهديد لذواتهم . ومن هنا فإن القيادة التسلطية تثير عداية الأفراد على نحو صريح أو ضمني . ويتخذ العدوان صورة المقاومة الإيجابية أو السلبية اللهم إلا أن يطبع الخضوع بنبة الأفراد .

أما فيما عدا هذه الحالات العارضة ، فإنه يستحيل على المتسلط المستبد أن يحيا بغير قوة تسند ، وخوف يدعمه . وحتى في جماعات الأطفال يضطر المستبد إلى أن يعدل سريعا عن محاولاته لفرض نفسه على الغير ، ولاذهب عنه القيادة . وينتهي أن القيادة التسلطية ، إذ تثير سخط الأفراد ، تسيء إلى معنوية الجماعة . وليس معنى ذلك أن القيادة الفوضوية التي تترك الحبل على الغارب لا تسيء إلى الروح المعنوية للجماعة ، فهي تحرم الأفراد مما يطمحون إليه من الشعور بالأمن .

فلئن كان الاستبداد بغضا إلى النفس ، فإن الأفراد مع ذلك في حاجة إلى شيء من السلطة التي يركنون إليها في أمن ، مما يستلزم وجود القائد كضرورة ملحة للجماعة . وباختصار ، فإن القيادة الفعالة هي تلك التي تضع حاجات الغير موضع الاعتبار . وينتهي من الناحية النظرية أن القيادة تتخذ واحداً من مسلكين : فهي إما أن تميل إلى إكراه الواقع أو فرض حل جاهز عليه ، وإما أن تميل إلى التكيف في مرونة تجاه الواقع . ففي الحالة الأولى ينظر القائد إلى المواقف الحالية نظره إلى المواقف السابقة ، بحسبانها

مائلة لها، مما نجده في القيادة السيطرية . وفي الحالة الثانية تسمح القدرة على التكيف باحترام فردية الموقف الجديد، مما يتضح في القيادة الديمقراطية . ولعل خير قيادة هي تلك التي تقوم على تكامل عمليتي المائلة والتوفيق بالنسبة إلى المواقف ، وتضع موضع الاعتبار حاجة الأفراد دون أن تغفل حاجة القائد .

٣ - القدرة على إدارة المواقف :

يعد قيام الحاجات والأهداف من العوامل الأساسية لتنظيم بنية الجماعة . فلا بد من موقف مشكل كما تكون جماعة . وقد رأينا كيف أن الشخص الذي يجد الحل للمشكل يتحول إلى قائد . ومن هنا تبدو أهمية الذكاء بالمعنى الوطني للكلمة ، أي من حيث هو قدرة على تحقيق التكيف مع المواقف الجديدة ، وهي قدرة تتكشف في السلوك العادي .

ويؤيد ذلك ما نجده من تفوق الأفراد ، الذين ينتقون للقيادة ، على أقرانهم من حيث الذكاء والاستعداد الاجتماعي والقدرة على التكيف .

٤ - السيطرة على الذات :

ليس من شك في أن الشخص الذي تتحقق له السيطرة على ذاته يعد أكثر صلاحية لقيادة الغير . فكلما عظم حظ الفرد من السيطرة على ذاته ازداد حظه من السيطرة على المواقف المادية والاجتماعية . ويتطلب فهم السيطرة على الذات فهم الدافع ، من حيث هو توتر يطرأ على وحدة الشخص فينالها بالتفكك حتى يتم إرضاء هذا الدافع . ومعنى هذا أن الدافع حين ينطوى على توتر شديد فإنه يهدد تبعاً لهذه الشدة وحدة الشخصية ، ومن ثم يعرف ل إرضاء الدافع . وتكشف مثل هذه الاعتبارات الخاصة

بدىنامية الشخصية عن أن قدرة الشخص على التكيف الخارجى تتوقف على ما يتمتع به من حرية داخلية ، بمعنى الاتزان الداخلى . أضف إلى هذا أن للسلوك آثاراً مشكلة ذاتية Autoplastic ، وأخرى مشكلة خارجية Alloplastic ؛ بمعنى أن السلوك يتمخض عن تغيرات تعمل على تشكيل الشخصية من ناحية ، وتشكيل البيئة من ناحية أخرى . ويمكن بالنظر إلى التغيرات الذاتية ان نميز بين تغيرات مباشرة تصل بإنهاء التوتر ، وأخرى غير مباشرة أى بعيدة تأخذ صورة التعلم .. وخلاصة هذا كله أن هناك إحالة متبادلة بين الشخص والموقف ، فكلما عظمت الوحدة الداخلية للشخص زادت قدرته على إدارة المواقف الخارجية ، وكلما عظمت القدرة على إدارة المواقف الخارجية إزدادت الوحدة الداخلية للشخص . وعلى التقبض من ذلك فى تصور الموقف الغامر Debordement الذى يمثل الوجه المرمى لظاهرة القيادة ، ويكفى لفهم هذا التصور أن تذكر خصائص الموقف الصدمى Traumatisante . فبوسعنا أن تصور موقفاً يغمر القائد أو يثير فيه التوتر والقلق ، بل وبوسعنا أن تصور موقفاً غاية فى التعقيد يستعصى حله حتى على القائد السوى . وقد اضطلع د لاجاش ، بأبحاث كلىنيكية مستخدماً اختبار الأداء ليلبغ بهذه الأبحاث إلى تشخيص الشخصية دون أن يحفل بقياس القدرة الحركية . وكان فى دراسة سلوك الأفراد أثناء أدائهم للاختبار ، كموقف معين ، ما يسمح بالتشخيص ، الأمر الذى تم بالرجوع إلى معيار السيطرة على الذات . ومعنى هذا أن الملاحظة الكلىنيكية قد حاولت تبين حظ الفرد من الاندفاعية ، أو السيطرة المعتدلة ، أو السيطرة المدركة التى تبلغ حد الكبت . ومن هنا كان تقسيم الأفراد إلى اندفاعى ومتزن ومتردد .

هـ — القدرة الخاصة أو المقدرة أو الكفاءة Competence :

لو أخذنا جماعة فى موقف مشكل ، فساوت دوافع الأفراد وقدراتهم ،

أو قل السبات الأربع التي عرضنا لها ، لوجدنا أن أكثر الأفراد كفاءة من حيث المقدرة هو أعظمهم فرصة للوصول إلى القيادة . ولكن كيف لنا أن نفهم دلالة المقدرة ، في شيء من الدقة ؟

ذلك أن اللفظة تشتمل على دلالة واسعة تجعل منها مرادفة للثقافة العامة . فالثقافة العامة للقائد ينبغي أن تعدل ، إن لم تزد عن ، متوسط الثقافة العامة . وغنى عن البيان أن الثقافة العامة تنقلب إلى عائق في سبيل القيادة حين تسرف في غزارتها أو ضحالتها . ولكن للمقدرة في الواقع دلالة ضيقة تنصب على القدرة الفنية . فكلما تعقد نشاط الجماعة ازداد الاتجاه إلى الفنيين من الإخصائيين . ومعنى هذا أن الفرصة تسنح أمام الإخصائي بلوغ القيادة بقدر ما يعم نشاط جماعته في التخصص الفني . ومعنى هذا ، بعبارة أخرى ، أن المشكل حين يصعب من جانبه الفني يسهل من ناحيته الاجتماعية ، أى من حيث اختيار القائد . فالمقدرة المهنية تجعل من صاحبها في هذا الموقف زعيما لجماعته .

وبالإضافة إلى الدالتين السابقتين ، فإن اللفظة تشتمل على دلالة اجتماعية تشير إلى ما للشخص من دراية بحياة الجماعات . فالشخص الذي سبق له المساهمة في حياة جماعة ما ، وتمخضت تجاربه السابقة عن خبرات في هذا الميدان ، يعد أقدر وأصلح من غيره للاضطلاع بأعباء القيادة . وفي تجارب الجيش الاسترالى الخاصة بانتقاء القادة ما يكشف عن صحة ذلك على نحو عام . فلقد كانت نسبة المتقدمين من القرويين إلى الاختبارات الخاصة بانتقاء القادة هي ١١ ٪ مقابل ٣٨ ٪ من المثقفين المشتغلين بأعمال عقلية . فكانت نسبة الانتقاء هي ٧ ٪ بين الأولين بينما ارتفعت إلى ٤٤ ٪ بين الآخرين . ومعنى هذا أن الثقافة العامة تعد عاملا من العوامل المعينة في مواقف القيادة .

والآن تساءل عما إن كان من الممكن أن نصف هذه العوامل جميعها

وفقا لأهميتها في الترتيب ، أو إن كان من الممكن أن نجعلها في سمة واحدة تضم بين جنباتها مختلف الأوجه . الحق هو أن هذه السمات الخمس تجد ما يجمعها ويوحد بينها ، على الرغم من تباينها ، في كلة واحدة هي الموضوعية حين نفهم على أنها قدرة حيوية ، وليست صفة منطقية . فالسمات المختلفة للقيادة يمكن أن تلخص في نضج الشخصية ، أو قل في تجاوزها وتخطيها للتمركز الذاتي *égocentrisme* . فالقدرة على قيادة الغير ترتبط ارتباطا إيجابيا بدرجة النضج التي تتوفر للشخص . وما النضج غير انتقال من التمرکز الذاتي إلى الاجتماعية الموضوعية ، من النظر إلى الغير كأشياء إلى النظر إليهم كقيم .

وحسبنا أن نذكر بما للشخص الناضج من قدرة في بعض المواقف على أن يحكم نفسه ويمسك بزمامها ، فتسلس له قيادة الغير .

الفصل السادس

المستوى الثالث

دراسة الشخصية من زاوية

علم النفس الاجتماعي

عرضنا بالدرس حتى الآن لمستويين من مستويات علم النفس الاجتماعي . وهما علم نفس المجتمعات ، ومستوى علم النفس الجماعات . وسوف نعرض الآن للمستوى الثالث والآخر ، وهو مستوى السلوك الفردي . وفي هذا المستوى نتناول بالدرس مشكلة الشخصية . وليس في وسعنا أن ننظر إلى الشخصية بحسبانها تاج الثقافة فحسب . فإننا لا نستطيع أن نفسر ما هو فردي برده كله إلى ما هو اجتماعي ، فثل هذا التفسير تنقصه ولاشك بعض الحلقات . فلو كان الفرد يخضع للتأثرات الاجتماعية فإن هذه التأثيرات لا تصل إلا ضمن محيط خارجي خاص منفرد من الثقافة القومية أو العائلية . ولكننا نجد من ناحية أخرى أن مشكلة الفردية مشكلة نظرية محضنة . فكل فرد ينتمي إلى عديد من الجماعات ، وله في كل جماعة من هذه الجماعات مكانة معينة ، تجعله ينتظر من الغير سلوكا معينا ، ويتنظر منه الغير سلوكا معينا . وهذان هما ما يسميان بالوضع الاجتماعي Status والدور Role . وهما تصوران عظيمي الأهمية لفهم السلوك والشخصية ، وإن لم يأتيا مع ذلك على كل جنبات المشكل .

يتأخذ المليل إلى تعريف الشخصية عن طريق الدور اتجاها متميزا في علم الاجتماع الأمريكي ، حيث ينظر إلى الشخصية من زاوية علاقاتها

الخارجية ، مما يذكرنا بسلوكية « واطسن » Watson ، وإلحاحها بالأهمية على الوجه الخارجى الظاهر من السلوك . ولتأنا لنجد بين التعريفات العديدة التى أوردها « أولبورت » Allport ما يذهب إلى أن الشخصية هى « ما يظهر للغير » الأمر الذى لا يعنى ضرورة تعريف الدور عن طريق وجهه الخارجى . ويلح « بلدوين » Baldwin بالأهمية على الإحالة المتبادلة ، مما نراه عند « جانيه » Janet و « فالون » Wallon ، سيما حين يعالج هذا الأخير نشأة الشعور بالذات عن طريق الدور الذى يلعبه الطفل . أما فيما يتصل بالتحليل فإنه لا يستخدم تصور الدور ، وإنما يستخدم تصور التطابق ، ويعطى له أهمية بالغة . قد يكون فى تناول التطابق ، من حيث أثره فى صياغة الشخصية ، تناولا عن طريق « الدور » ما يعمل على إيضاح هذا المشكل .

تعريف تصور «الوضع الاجتماعى» وتصور «الدور» :

ثمة تعريفات كثيرة لم ينته علماء النفس الاجتماعى بعد إلى الاتفاق على واحد منها . ففي كتاب «أرضية الشخصية» Background of Personality يورد « رالف لنتون » Ralph Linton كثيراً من هذه التعريفات . ومهما يكن من أمر ، فإن تقسيم الأدوار قائم فى كل جماعة ومجتمع ، حتى فى القبائل البدائية والقرى البسيطة . فلكل شخص مكانة من ثبت الأعمار والأعمال والقرابة والجنس . بل إن عدم انتساب الفرد إلى جماعة يتضمن « وضعاً » خاصاً « ودوراً » خاصاً . و «الوضع الاجتماعى» جهاز مستقر يبقى رغم تغير الفرد . ويعنى «وضع الفرد الاجتماعى» هذا المكان الذى يحتله من جهاز بعينه ، فى فترة بعينها . ولقد كان استخدام هذا المصطلح يشير فيما مضى إلى امتياز الفرد من حيث علو المكانة ورفعة المركز . أما اليوم فهو يشير إلى شتى المكانات والمراكز فى غير ما اعتبار معيارى لرفعة أو حطاطة .

أما «الدور» فيعرفه «لنتون» Linton بأنه جملة النماذج الثقافية cultural patterns المرتبطة بوضع اجتماعي معين. وتشتمل هذه النماذج على اتجاهات، وقيم، وسبل سلوك معينة، تصدر عن الشخص مرتبطة بوضعه الاجتماعي، كما تشتمل على اتجاهات، وأنواع سلوك معينة، يتوقعها الشخص من جانب الغير المتممين إلى نفس جهازه. وعلى أية حال فإن تصور «الدور» لا يمكن أن يدرس إلا ضمن إطارات من الصلات البيئية.

أما فيما يتصل بالعلاقة بين التصورين، فإننا نلاحظ أولاً ارتباط كل وضع اجتماعي، بدور، وارتباط كل «دور» بوضع. ولكن الارتباط لا يبلغ حد الاندماج فيما يستند الوضع الاجتماعي إلى شروط تتعلق بالسن والجنس والعمل والمركز... الخ، يستند الدور إلى الوضع. فالدور هو الوجه الدينامي للوضع الاجتماعي، فهو الإثبات والدليل الواضح على قيامه ووجوده. وثمة مسائل ثلاث تنبغي دراستها.

(أ) العلاقات بين المنظمة الاجتماعية والأدوار.

(ب) التبعية المتبادلة بين الأدوار.

(ج) العلاقة بين الدور والشخصية الفردية.

١ - العلاقات بين المنظمة الاجتماعية والأدوار :

تصور «الدور» هو تصور «عملياتي» operational (بمعنى أن التصور مرادف «للمعوية» التي يشير إليها)، إذ يعيننا على دراسة الثقافة الخاصة بالسكان. فبوسعنا أن ننظر إلى سكان جميع منطقة ما، نظرة إجمالية تنطوي على الطبقة والتشابك المتمفصل Stratification & Articulation (بمعنى طبقات من الجماعات المترابطة المتميزة).

وثمة أمران يتضحان عن طريق الدور، هما: الخصائص المميزة للثقافة والعلاقة بين مختلف الثقافات وبين الطرائق الخاصة التي ينبغي أن يتم وفقاً لها الاضطلاع بالوظائف الضرورية لحياة الجماعة. وفي هذا ما يرينا أهمية تصور الدور، و. الوضع الاجتماعي، في علم النفس الجماعي. ولنذكر على سبيل المثال ما أوردته «مارجريت ميد» M. Mead في حديثها عن قبيلة «المانس» Manus من سكان غينيا الجديدة. وهي قبيلة تتألف من حوالي ألفين من الأشخاص يعيشون كجبار، ومن ثم فالحياة عندهم تتمركز حول التجارة. ويتحتم على كل فرد في القبيلة أن يتصف بكفاية تجارية فائقة. ويتميز الأفراد بالصرامة والجد في عقد الصفقات والأعمال، شأنهم في ذلك شأن رجال الأعمال الأمريكيين. وبوسعنا أن نتنبأ بالكثير عند معرفتنا للشيم أو الصفات الوظيفية التي تلعب دوراً في الإبقاء على تكامل الجماعة. فستطيع أن تتنبأ مثلاً بأن الزواج عندهم صفقة تجارية، وأن الحب ضئيل الأهمية. هذا إلى أن الحذر يغلب عليهم، والفن عمل عندهم والسياسة تستند إلى القوة. فأما الدين فعملية مساومة مع الخالق. وتتضح صحة التنبؤات جميعاً في شتى الميادين. فلا يرى في القبيلة غير قليل من الفولكلور (التقاليد والعادات والإنتاج الفني الشعبي)، وغير النذر اليسير من الشعر. كما نرى صفقات الزواج تعقد منذ الطفولة المبكرة بدافع مالى بحث، هذا إلى شيء من الحجل تجاه العلاقات الجنسية.

وعلى ذلك فنحن نستطيع التنبؤ بوضع الأشخاص الاجتماعي وأدوارهم عند معرفتنا لنمط الحياة في الجماعة. فالشخصية غالباً ما تصاغ وتشكل، حتى فيما يتصل بدقائقها، عن طريق الدور. فالشبه بين الآباء والأبناء لا يرجع فحسب إلى عوامل الوراثة، وإنما يرجع إلى تشابه الأدوار أو إلى تناقلها. ولعل تقدم علم الاجتماع في السنوات الأخيرة يرجع إلى ما أولاه من أهمية خاصة للدور، كدعامة من دعائم البحث. وبوسعنا أن نتخيل

بعض الأنماط النظرية للعلاقات ، ولكنها لن تكون واقعية . وذلك لأن الصلات البنينة إنما تبلغ غاية التعقد في واقع الحياة . هذا إلى أن انتظام الوضع الإجتماعي ، مع « الدور » في فلك أو انتشار منظم هو أمر خاص بفرد فرد من مجموع الأفراد . فهناك كثير من الأفراد نستطيع مقارنتهم ، ولكن يستحيل على الفردين المقارنين أن ييلغا حد التوحد . وإن الطابع الفريد لفلك الفرد الخاص بوضعه ودوره هو الذي يجعل من الوضع الاجتماعي والدور حلقات تصورية تصل بين علم النفس الاجتماعي وعلم النفس الفردي .

(ب) — التبعية المتبادله بين الأدوار :

يلج « لنتن » Linton وكثير من المؤلفين على ما لهذا التصور من أهمية . ويمكننا أن نبين في يسر توزيع الأدوار في الجماعة أو المجتمع . ففي جماعة التوأمين مثلا نلاحظ نشأة التمايز الذي يمكن التعبير عنه بلغة الدور . فهذا التمايز هو ضرب من التشاطر والتغاليق *partage et clivage* ، يشطر فيه النفوذ وينفلق في مختلف قطاعات الحياة ، بحيث أن الدور الذي يضطلع به الواحد يجر الآخر إلى دور معين .

ولنذكر على سبيل المثال مجتمع « لآتمل » Latmul في سهل غينيا الجديدة ، ويتألف من أقوام مقاتلين احترفوا الصيد والقنص حتى مقدم البيض . ونمط السلوك الغالب هو الحرب ، التي تكاد تكون سجلا مع العشائر المجاورة ، يرجعون منها محملين برؤوس الأعداء . وتهدف الحرب عندهم إلى تأكيد الذات أكثر مما تهدف إلى الغنيمة . ويقضى الرجال وقتا طويلا في « بيت المراسيم » (الخاص بإقامة العشائر) في جدل وشجار متصلف . وباختصار ، فإنهم يقضون الحياة في تمجيد الذات .

ويلقى الدور المركزي وهو « تأكيد الذات وتمجيدها » ضوءاً على

الأدوار الأخرى المكحلة أو الموازنة . والأدوار المكحلة Complémentarité
هى تلك التى يثيرها الدور الرئيسى عند الغير .

والدور المركزى أو النمط الأول فى هذا المجتمع البدائى ينحصر بغير
شك فى دور البطل ، فى دور المذكر ، فى الدور الحربى للرجل ، فى دور
الاستهانة بالمرأة . وهذا الدور الرئيسى للرجل يقتضى دوراً مكملًا عند
المرأة ، إذ « يستهين بها الرجل » ، وهذا هو النمط الثانى . أما النمط الثالث
فيتصل بموكب طواف النساء ، وقد تزين بالشعارات الملكية والحربية .
أما النمط الرابع فهو دور الرجال كمنظارة تشهد هذا الموكب . وثمة دور
أو نمط خامس نجده فيما يقبل عليه الرجال من دعاية وتهريج مسرف . والتهريج
هنا دور يوازن دور البطولة ، إذ يسمح بالتنفيس عن التوتر الناشئ عن
صرامة الدور الأخير . فالتهريج دور ثانوى تنحصر وظيفته ، لافى الإكمال ،
ولأنما فى تحقيق الموازنة عند الفرد . وعلى ذلك فهناك أدوار رئيسية تتبع
الوظائف الاجتماعية ، كما أن هناك أدواراً ثانوية تتوقف على الأدوار الرئيسية .

ومهما يكن من أمر ، فإن التبعية المتبادلة بين الأدوار تتخذ صوراً
مختلفة هى :

١ — فقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة التناظر ، وذلك حين يتمنخض
الدور عن نظير ، فيثير العدوان عدواناً مائلاً .

٢ — وقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة التتام ، حين يتمنخض العدوان
عن الخضوع .

٣ — وقد تتخذ التبعية المتبادلة صورة دفاعية حين يتمنخض الدور ، بما
يحدثه من توتر ، عن دور آخر يحقق إفراغ هذا التوتر . وقد يكون من المفيد
أن نشير هنا إلى ظاهرة المغايرة ، كما يتحدث عنها « جانيه » ، وهى تشير إلى أن

السلوك يختلف تبعاً لما يتم عليه ، في انفراد أو أمام الغير . فالفرد لا يستطيع ولا ينبغي أن يكون هو هو بعينه في مختلف الجماعات - فن طبيعة التكيف أنه يستلزم التمايز والتغاير .

« — العلاقات بين « الدور » والشخصية الفردية ، ود السلوك العياني : »

يتحدد الدور تبعاً للنمط الثقافي . والدور هو ما « ينبغي » للفرد أن يضطلع به في جهاز معين . بينما السلوك العياني هو ما يضطلع به الشخص « بالفعل » . وليس من شك في أن التفرقة بين الدور والسلوك العياني تجد ما يبررها . إذ أن الدور يستحيل تنفيذه بدقة ، حتى أننا نستطيع أن نتساءل عما إن كان للدور أن يتحقق من حيث هو كذلك . فلكل فرد طريقته الخاصة في أداء الدور . وهذه الطريقة الشخصية المعنوية في تأدية الدور تتجسم في السلوك العياني . وعليه يتسم الدور من هذه الناحية بالمثالية .

وثمة تصور آخر هام يتصل بتعدد الأدوار ، ويسند التفرقة بين الدور والسلوك العياني . فهناك « وضع اجتماعي ، رهن ، ووضع ضمني كامن . ويضطلع الفرد بأدوار مختلفة تبعاً لأوضاعه الاجتماعية المختلفة . ومن هنا كان احتمال قيام التعارض والصراع بين الأدوار . وكما نفهم الشخصية ، يتحتم علينا إذن أن نضع في اعتبارنا ديناميكية السلوك الفردي ، بمعنى أن ندخل في حسابنا ما يضطلع به من جهد للبصالح بين الأدوار المختلفة . ولئن كان الصراع نادراً بين الأدوار في المجتمعات البدائية ، فإنه لا كثر انتشاراً في مجتمعاتنا الحديثة لما تتميز من تعقد شديد . ويذهب بعض المحللين النفسيين إلى أن تنافر الأدوار incompatibilité يسهم في نشأة العصاب . فمن الممكن أن ينشأ الصراع بين الأدوار وتظهر الرغبة في التعبير عن الذات .

ويمكن في حالة تعارض الأدوار أن ينحل الصراع عن طريق التناوب .
ومهما يكن ، فإننا غالبا ما نجد قيام تناسق بين الأوضاع والأدوار ، مما يسمح
بإستبعاد التداخل .

هذا وقد يضطلع الدور بوظيفة الدفاع عن الشخصية مما يبدو في بعض
الدراسات عن تكيف الشخص مع الدور . وتعد وظيفة الدور في صياغة
الشخصية غاية في الأهمية ، مما يحمل على التمييز بين وجهين للتطابق : فيوجد
التطابق المباشر عن طريق التقليد ، والتطابق غير المباشر حيث يتطابق الطفل ، لأمع
الدور الذى يلعبه الأب ، وإنما مع دور مفترض يرغب الأب أن يضطلع به طفله
وبالإضافة إلى الوظيفة الدفاعية للدور ، وإلى وظيفته كعامل في صياغة
الشخصية ، فهو يعين كوسيلة من وسائل البحث ، وكوسيلة للتكوين المهنى ،
وذلك بالتعلم عن طريق العمل .

صياغة الشخصية من زاوية علم النفس الاجتماعى

يحسن أن نذكر في البداية تعريف « أولپورت » Allport للشخصية
على أنها انتظام دينامى داخل الفرد ، بين أجهزته النفسية الفيزيائية ،
يحقق توافقاته الجديدة مع بيئته . وهذا التعريف « عملياً » ، أى يستند
إلى ثبوت من العمليات . فالشخصية هى جهاز الشروط الحاكمة للسلوك ،
بمعنى شروط السلوك منتظمة ضمن جهاز . والسلوك كما نعلم هو جملة
استجابات الكائن تجاه المواقف .

ونستطيع من زاوية الصياغة أن تمثل الشخصية على أنها نتاج التفاعل
بين النضج والتعلم . والشخصية يستحيل أن تكتمل ، فهى دائماً بسبيل
الاكتمال . وهذا هو ما يشير إليه لفظ الدينامية . وليس معنى هذا استحالة

الإمساك بها في لحظة من لحظات تطورها . ولعل من الأهمية بمكان ، وقد أشرنا إلى تعريف الشخصية ، أن نذكر أيضاً الحقل النفسى الذى ينشأ من التفاعل المتبادل بين الشخصية والوسط المحيط بها ، أو قل بين الفرد والبيئة . ويمكننا بالنظر إلى الحقل النفسى أن نحصر مقومات الشخصية التى تعمل على صياغتها فيما يلى :

١ - التنميط : وهو التعبير الصادق والمظهر الحقيقى لجميع الشروط البيولوجية للشخصية .

٢ - البيئة : ونعنى بها البيئة الفزيائية ، والبيئة الفزيائية الطبيعية وقد شكلتها يد الإنسان .

٣ - المساهمة فى الجماعة : ونعنى بذلك سائرا الجماعات ابتداء من الأمة حتى الجماعة المحلية الصغيرة . ومن هنا تأتى أهمية النظر إلى الفرد كمركز لكثرة من الدوائر ترمز إلى الجماعات التى ينتسب إليها ويسهم فيها . وكما تبين المساهمة فى الجماعة كقوم من مقومات الشخصية ينبغى أن ننظر إلى الجماعة كعامل ثقافى ، ثم كعامل اجتماعى . ويمكن تعريف الثقافة بأنها العملية الدينامية التى ينقل بها العملاء agents جملة المعارف وطرائق السلوك المعينة التى تميز الجماعة . وتمتد مظاهر الثقافة إلى جميع جنبات السلوك ، فتشكل الدوافع ، والوسيلة ، والهدف ، بل وموضوع السلوك ، وقيمه . هذا إلى أن الثقافة تمتد بأثرها إلى العملاء فتحدد القائمين على التعلم والمضطلعين به . كما تحدد الثقافة أيضاً الطريقة التى يتم بها اكتساب الأفراد لهذه الثقافة . وهذه الطريقة خاصة بل ومميزة للجماعة . وبوسعنا أن نمتد مع الثقافة إلى جانبها الفردى . فالعمل الذى يخرسها يفعل ذلك تبعاً لتأويله الخاص ، وفهمه المعين لها . ولا شك أن هذا التأويل يختلف باختلاف

الأشخاص . وعلى ذلك ينبغي التنبه إلى الثقافة المدرجة بمعنى الثقافات الفرعية *sous-cultures* المحلية ضمن مسطح الثقافة ، إذ يجد الطفل نفسه في ملتقى الكثير من تأثيراتها المتبادلة .

وأما المساهمة في الجماعة من زاوية العامل الإجتماعى فتشير إلى المورفولوجيا الإجتماعية ، من حيث حجم المجتمع ، وكثافة السكان والأنظمة الراسخة ... الخ .

٤ — الدور : ويعد هذا المقوم من مقومات الشخصية وجها من أوجه المقوم السابق ، أى المساهمة في الجماعة . فليس من شك فى أن الدور يزج بالفرد ويلزمه بسلسلة من المواقف . فينتهى به ذلك إلى اكتساب عادات معينة . وبوسعنا أن نربط بهذا المقوم ثبنا من الظواهر المتصلة بتمايز الأنا عما هو اجتماعى . ففى هذا التمايز يضطلع الدور ، كما يتضح فى دراسة « فالون » بتحديد الشخصية .

٥ — الموقف : ليس للموقف من دلالة بالنسبة إلى الشخصية . ففى الموقف الواحد ، بل وحتى فى الموقف المتطرف ، لا يستجيب الأفراد بنفس الطريقة . فالموقف المتطرف يمكن مماثلته بموقف صدى . وما من صدمة تتفق دلالتها تماما عند مختلف الأفراد ، ففوت الأم ، من حيث هو موقف ، تختلف دلالاته عند الطفل الصغير عنه عند الابن الراشد . وخلاصة هذا ما يعبر عنه « هاكسلى » بأن « المواقف تشبه الرجال » ، فيتخير كل واحد من المواقف ما يتفق مع نزاعاته ، ويفهمها على طريقته ، ويستجيب لها تبعا للخصائص المميزة لشخصيته . ومع هذا فإن المواقف التى يعيشها الشخص تعمل على صياغة الشخصية ، من حيث ما تنتهى به إلى اكتسابه عادات وقيما وتقاليد ، أو من حيث ما تناله به من أحداث وصدومات .

وفي هذا كله ما يكشف عن ضرورة، أفراد مكانة ممتازة للعامل الاجتماعي ضمن ثبت مقومات الشخصية .

التبعية المتبادلة بين مختلف المقومات :

إن التصور الخاص بالتبعية المتبادلة بين المقومات ، بمعنى المحددات ، ليعد من أهم التصورات من الناحية المنهجية . فقد تمسك البعض ، وما زال يتمسك حتى اليوم ، بالعلية الخطية *linéaire* ، الأمر الذي نراه في علم نفس البنية الخارجية (المورفولوجيا) ، وما يذهب إليه من تفسير وحداني الجانب . والشخصية في هذا الفرع من الدراسة إنما ينظر إليها من زاوية واحدة ، ألا وهي بنية الجسم . ومعنى ذلك أن صياغة الشخصية ترد بحسب هذه النظرة إلى عامل واحد فحسب ، ترتبط به عن طريق خط مباشر . ويختلف ذلك تمام الاختلاف عن تصور العلية الشبكية ، الذي يرد الظاهرة إلى عديد من العوامل المتداخلة .

إننا حين نضطلع بالبحث ، فإننا نقوم بتحديد الحقل الخاص بالدراسة . فقد تجد العلية الخطية في مثل هذه الحالة ما قد يبررها بعض الشيء ، وذلك لاقتصارها على حقل راهن محدد ، كما هو الشأن عند ليفين . ولكن مهما يكن من أمر فإن هذا النمط من التفكير في إطار من العلية الخطية ينتسب اليوم إلى الماضي ، وذلك لسببين : السبب الأول أن الباحث لا يستطيع اليوم أن يقف في ميدان بحثه عند النظرة الجانبية الوجه ، ولا يستطيع ذلك حتى حين يقصر درسه على حقل راهن محدد ، بل يميل الآن إلى الاستعانة بالعليته الشبكية . إذ أن كل باحث يشعر اليوم بالرغبة في أن يقف على ما يتم في نيادين البحث الأخرى ، سيما ما يتصل منها بـيدان بحثه . فإيسر سعه أن يحبس نفسه وراء الحدود الضيقة للحقل المخصصه .

ويرجع السبب الثانى إلى الاتجاه العام الذى يذهب إلى الإعراض عن كل « قطعية فكرية » dogmatisme ، بيولوجية كانت أم نفسية أم اجتماعية . فإن المقومات ، بمعنى المحددات ، والأسباب التى يتم الكشف عنها فى هذه الحقول المختلفة ، تشابك وتمفصل بعضها البعض الآخر . ففى عالم الجريمة مثلا ، تكشف الأبحاث الاجتماعية عن أهمية عامل الفقر ، بينما تكشف الأبحاث النفسية عن أهمية « الطابع اللامبالي » الذى يرتبط ارتباطا إيجابيا باضطراب علاقة الطفل بأمه . وإنه لمن شأن العلية الشبكية أن تشابك بين العوامل ، أو قل فى مثالنا هذا ، أن تشابك بين الفقر والطابع اللامبالي .

ولعل من أهم الصور التى تتخذها التبعية المتبادلة بين المقومات ، هذه التى تشابك بين النضج والتعليم ، فتتمخض عن إمكانيات عريضة وخطوط عامة غير محدودة المعالم . والنضج من هذا الوجه ينطوى على التحديدات limitations ، بمعنى أن قيام بعض الإمكانيات هو إلغاء بالضرورة لبعضها الآخر . وعلى ذلك فالنضج ضرورى للتعليم . ومن هنا يتعذر أو يستحيل على الطفل أن يضطلع بالتعلم حين تقدم له من مواد الاكتساب ما يعلو على عمره . ومع ذلك فالتعلم ضرورى أيضا للنضج ، مما يتضح بالنظر إلى بعض الاستعدادات التى تظل كامنة عند الفرد حتى يتيح لها التعلم فرصة الظهور والنمو .

وخلاصة هذا كله أنه يتحتم النظر بعين الاعتبار إلى التبعية المتبادلة بين إمكانيات النضج وشروط التعلم بالمعنى الواسع للكلمة . فكل كائن ينطوى فى الغالب على إمكانيات تزيد عن هذه التى تبلغ حيز التحقق . ففى وسع الظروف أو الشروط الخارجية أن تعمل على إعانة أو إعاقة بعض الإمكانيات ومن هنا تبدو لنا صياغة الشخصية من الزاوية الوصفية كنتاج للنضج والتعلم جميعا .

التعلم في أساسه عملية « تطبيع اجتماعي » ، Socialisation

تطبع الحياة الاجتماعية جميع أوجه السلوك . فهي تطبيع الدوافع ، وتطبيع التكنيكات بمعنى الوسائل المؤدية للهدف ، كما تطبيع الأهداف ، والموضوعات ، والقيم . فكل هذه الأوجه للسلوك الإنساني يمكن أن تتعدل متأثرة بالحياة الاجتماعية ، ولنظرية التحليل النفسي أهمية قصوى في هذه الناحية ، سيما فيما يتصل بمبدأي اللذة والواقع . ويمكن النظر إلى الواقع من زاوية التجارب الاجتماعية . فننظر بالتالي إلى الصدام مع الواقع على أنه صراع بين مطالب الفرد ومقتضيات بيئته . ولكن يمكن من ناحية أخرى أن ننظر إلى الواقع من زاوية الرغبات الفردية : فننظر بالتالي إلى تطور الشخصية وتبدل السلوك في إطار من الصراع بين الرغبات الفردية ومن « تمرتب الحاجات » ، بمعنى أن الفرد حين يجد نفسه مضطرا إلى الأعراض عن حاجة من الحاجات ، فما ذلك إلا لتمسكاً منه بحاجة أخرى أكثر أهمية . ذلك أن المقتضيات الاجتماعية ليس لها من وزن أو قيمة إلا بانعكاسها على الرغبات الفردية .

تبدو الشخصية إذن كنتاج لتعلم هو في أساسه تطبيع ، أو هو ينحصر على الأخص في عملية التطبيع الاجتماعي التي تستند ، فيما تستند ، إلى عملية التماثل .

التماثل أم أوجه التطبيع الاجتماعي

يرجع تصور التماثل Identification إلى التحليل النفسي . ففي الموقف الأوديبى يشعر الطفل بالضيق والإحباط من جراء ثنائية مشاعره . فهو يحب ويخض أباه في نفس الوقت . وينتهي الطفل مع التطور إلى تقبل أبيه عن طريق التماثل معه ، فيباطن أو امره ونواحيه . وهكذا ينشأ وفقا للتصور الفرويدى الأول ما يسمى بالآنا الأعلى أو الضمير الأخلاقى . ومعنى هذا

أن الضمير الأخلاق ينشأ من تطابق الطفل مع أبيه ، ومن مباظته لأوامره ونواهيه . ولقد اضطلع البعض ببيان إمكانية التطابق بعد الطفولة وفي مراحلها الجد مبكرة . ويتضح الأمر الأول فيما نراه من تطابق مع المدرسين والرؤساء والقادة . ويتضح الأمر الثاني فيما نراه قبل نشأة الأنا الأعلى من تطابق لا يستند إلى صلة الحب ، وإنما ينتج عن الصراع بين حاجات الطفل وبيئته ، كما يحدث مثلاً عند توقيت تغذيته .

فالطفل يحتاج وقتئذ إلى حب أمه له ورضاها عنه . من أجل هذا يتعلم أن يسلك وفقاً لما تريده ، ويباطن ما تستصوبه من أوامر ونواه . وفي هذا ما يرينا أهمية العلاقة الانفعالية بين الطفل وبيئته وخاصة أمه . وكل اضطراب انفعالي يستطيع إعاقة التطابق ، ويستطيع بالتالي إعاقة التطبيع الاجتماعي .

وتلح « ميلاني كلاين » M. Klein على الفكرة الذاهية إلى أهمية العلاقة بالأم إبان الطفولة . وقد اتخذ « بولي » من هذه الفكرة أساساً لفرضته العلبي في دراسته لـ ٤٤ من صغار اللصوص . وقد كان الشائع أن ينظر للمجرم أياً كان بحسبانه مجرداً من الضمير ، أو الأنا الأعلى ، حتى استطاعت الدراسات اللاحقة أن تدحض هذا الزعم . فهناك ضمير أخلاق بدائي عند المجرم ، يتميز بالسادية الماسوشية sado-masochiste . ومعنى هذا أن المجرم قد وقف بتطوره عند مرحلة من المراحل البدائية للتطور . ولقد استعان « بولي » بالمعطيات التاريخية والعلاجية في دراسته للـ ٤٤ لصاً . كما استعان بجماعة أخرى موازية تتكون من ٤٤ حدثاً لم يتحقق لهم التكيف ، ويتشابهون مع الآخرين في جميع الأوجه ما عدا السرعة . ومعنى هذا أن « بولي » قد استخدم المنهج الطبيعي كمدخل مبحثي ، إذ استعان بجماعتين تتفان إلا من وجهة واحدة . ولقد سمحت المقارنة بالكشف عن أن الكثير من أفراد جماعة اللصوص يتميزون بالطابع اللامبالي (أي

بهذا اللون الذى يتبدى فى الانعدام الكامل للتعلق العاطفى بأى كائن ، كما يتبدى أيضاً فى الأكاذيب وفى العزلة . ولقد كان هناك ولاشك فى حالة هؤلاء الأطفال اللامبالين اضطراب خطير فى العلاقة مع الأم ، مما تمنح عن نزعة عدائية تجاهها ، وعن نشأة اللامبالاة كدفاع ضد أى محاولة لتوظيف واستثمار الليدو فى حبها ، وضد ما قد يصدر عنها من عدائية . ومعنى هذا أن الطفل يحتوى باللامبالاة من خطر التعلق بأمه ، ومما يلحق بذلك من تأثيره بمظاهر كراهيتها له . وفى هذا ما يرينا على نحو واضح قيام التطابق مع الأم فى مرحلة حد مبكرة ، بمعنى أن يسلك الطفل تبعاً لما تريده الأم .

التطبيع الاجتماعى من زاوية التعلم :

سنعرض فيما يلى نمط التعلم عند الحيوان قبل أن نتناول بالدرس التطبيع الاجتماعى عند الإنسان وما يطبعه من سمات متميزة :

نمط التعلم عند الحيوان :

تقضى القاعدة المتبعة باستخدام التعلم فى المتاهة كوسيلة للدرس . ولقد شبه البعض التعلم الاجتماعى بالمتاهة . وليس هذا التشبيه الذى يستعير النمط الحيوانى مجرد شطحه من شطحات النزعة التجريبية . فنحن نجد من التغيرات الدارجة ما يشير إلى قيام هذا الشبه فى اللغة ، بما تنطوى عليه اللغة من علم نفس ضمنى . فكثيراً ما نصف الفرد بأنه « ضل الطريق » أو « أخطأ سواء السبيل » أو « حاد عن الصراط المستقيم » .

ولقد اضطلع « هويتنج ومورر » Whiting & Mowrer عام ١٩٤٤ بدراسة ما يطرأ على « العادة » من تقدم ونكوص ، وذلك للكشف عن العوامل ذات الدلالة فى عملية التطبيع الاجتماعى . ولقد استخدموا فى البحث

متاهة تشتمل على طريقين ، إحداهما طويلة والأخرى قصيرة . وقد أجريت التجربة على الفيران . وتبدأ التجربة بمرحلة من التسهل ، قبل أن تنتقل إلى مرحلة التطبيع . وتتميز مرحلة التسهل ببعض المحاولات الأولية التي ينتهى فيها الفيران إلى حالة من الاستقرار ، باجتيازهم وتعلّمهم للطريق القصيرة . وكذلك الحال مع الأطفال إذ يستخدمون أقصر الطرق فيقولون ما يريدون ، ويفعلون ما يستطيعون ، فى غير ماسيطرة على الذات .

أما المرحلة الثانية من التجربة ، وهى مرحلة التطبيع ، فقد تحتم على الفيران خلالها أن «تكرر» وأن تتعلم الطريق الطويلة ، وذلك بفصل بعض المؤثرات المعينة التي نستطيع أن نغير فيها تبعاً لما نريد . فبوسعنا أن نغير طبيعة الجزاء ، ودرجته ، وأن نعدل فى طول الفترة التي تفصل نهاية الشوط عن لحظة الجزاء ، وأن نبذل درجة الجهد اللازم ، وطبيعة المخاطر . وليس من شك فى أن تفضيل الطريق القصيرة يستند إلى ما يعرف بمبدأ الاقتصاد أو قانون الجهد الأقل . وكما نضطلع بالتجريب ، ينبغى أن نتناول بالتغيير مختلف المتغيرات ، . ومن هنا كان تقسيم « هوينج » و « مورر » للفيران إلى جماعات ثلاث : تعترض طريق الجماعة الأولى شبكة كهربية ، ويعترض طريق الجماعة الثانية عائق مادي ، أما الجماعة الثالثة فتحرم من الجزاء حين تسلك الطريق القصيرة .

ودلت التجربة على أن الجماعة الأولى هى أسرع الجماعات تعلّماً للطريق الطويلة ، وأن الجماعة الأخيرة هى أبطأها . وكذلك فيما يتصل بالثروة . فكثيراً ما يكون العقاب أسرع وسيلة لتدريب الأطفال وتقويمهم . ومهما يكن فإن التجربة تسمح بإظهارنا على العوامل الآتية :

١ - التبعيه : فهى عامل مشترك فى التعلّم ، يصدق على الفيران صدقه

على الأطفال . فكيف يتعلم الحيوان طريقاً لا بد له من دافع يدفعه ، سيما دافع الجوع . كذلك الحال في ميدان التربية . فليس للوسائل من أثر وفاعلية إن لم تتواجد عند الشخص حاجات تتطلب الإرضاء . ففي تبعية الأطفال تجاه الآباء ، وهي تبعية صاحب الحاجة لمن يستطيع إرضاءها ما يسمح بتحقيق الخضوع ، ومن ثم التعليم الاجتماعي . ولو نظرنا نظرة بحث إلى جناح الأحداث المشردين فإننا نبتين انعدام التبعية تماماً في صلاتهم بآبائهم إبان الطفولة . ولندكر على سبيل المثال حالة الجانح الذي يبلغ من العمر ٨ سنوات وتعدم عنده بالكلية هذه التبعية . فإنه يستطيع أن يتصرف بمفرده في المواقف والمشكلات . ومعنى هذا أنه حين تعدم التبعية يفرض النكوص نفسه كأيسر حل ممكن . ومن هنا فإن الطفل لا يتطبع ، بل ولا يفتح حساسيته لعملية التطبيع الاجتماعية ، إلا حين يجد نفسه في موقف من التبعية .

٢ — الفارق الطويل بين الطريقتين: فكيفما ازداد الفارق في المتاهة ، صعب التعلم . كذلك الحال عند الطفل . فكيفما تطلب التطبيع الاجتماعي الجهد ، اشتدت المقاومة من جانبه .

وكثيراً ما يتحدث البعض عن النضج الاجتماعي بدلا من التطبيع الاجتماعي . ولكن من الواضح أن مثل هذا التعبير يعرضنا للالتباس ، وذلك لما يشير إليه ضمنا من اعتماد السلوك الاجتماعي في نشأته واستقراره على النضج العضوي . وليس من شك في أن هناك تبعية متبادلة بينهما ولكنها ليست تبعية وحدانية الاتجاه ، تنجه من العضوى إلى الاجتماعي . فإن أهمية النضج تنحصر خاصة فيما تتيحه للطفل من قدرة على التعلم . وإن لم يقتدر النضج بمفرده على تحقيق هذا التعلم . حقا إن التعلم يتم أحيانا على

نحو آلى ، كما يحدث عند بعض الأطفال الذين يبدأون بالسير بدلا من الحبو . ولكن هذا الأمر نادر الوقوع . فالمألوف الشائع فى الغالبه العظمى من الحالات ، هو أن الطفل يجد نفسه مرغما على استبدال وسيلته التلقائية للتكيف بأخرى يفرضها عليه الكبار . ومهما يكن من أمر ، فإن مقارنة التطبيع الاجتماعى بالنمط الحيوانى للتعلم يكشف لنا الأوجه الخاصة بالتعلم الإنسانى .

التطبيع الاجتماعى عند الإنسان:

سنحاول فيما يلى أن نبين ، فى صورة نقاط ، ما هناك من أوجه شبه وأوجه اختلاف بين التعلم فى المتهاة الحيوانية والتطبيع الاجتماعى فى التيه الاجتماعى :

١ - يزيد التيه الاجتماعى فى تعقده عن المتهاة الحيوانية . فمهمة الفأر فى المتهاة أسهل بكثير من مهمة الإنسان فى المجتمع : إذ يميز الفأر فى يسر الطريق الطويلة من القصيرة . هذا إلى أن المتهاة ليس لها أى طابع شخصى متميز impersonnel . فالنجاح والجزاء فيها محددان تماماً . أما فى حالة الطفل ، فإن التيه لا يقتصر على الوجه المسمى . فليست المكانية غير جانب من جوانبه ، وذلك لما يطبعه من طابع شخصى متميز personnel . ففى السلوك التربوى يستحيل ، أو يكاد يستحيل ، تحقيق ثبات الشروط بالمعنى الدقيق للكلمة . هذا إلى الكثرة المتبدلة من أنماط السلوك المحققة للثواب أو العقاب .

٢ - يختلف التيه الاجتماعى عن المتهاة الحيوانية لتدخل عامل اللغة . فالطفل قبل أن يفهم اللغة يتعلم كما يتعلم الفأر عن طريق المحاولة والخطأ ،

ولكنه حين يتعلم اللغة فإنه يستطيع الاستفادة من الثقافة وما تنطوى عليه من تجارب السلف ، وذلك عن طريق الشرح النظرى . أضيف إلى هذا أن المصطلحات اللفظية تجعل من الممكن للتعليم أن يتم مباشرة وعلى الفور . فالتجربة بالنسبة للفأر هى تجربة عيانية ، يستحيل أن تتم فى صورة رمزية . ومع هذا ينبغي أن نحتز من التعلم اللفظى الذى يكشف فى كثير من الحالات عن قصوره وعدم صلاحيته .

٣ - يختلف الحظر فى التيه الاجتماعى عنه فى المتاهة الحيوانية . فهو فى المتاهة تصميمى ، بمعنى أنه يرجع إلى تصميم القائم بالتجربة ، بينما يرتبط الحظر فى المجتمع بالثقافة ، ويرتبط بالواقع التاريخى للمجتمع . ولكن ليس هناك مع ذلك كبير اختلاف بين التيه والمتاهة من حيث التعلم . فى الحالين لا يفهم القائم بالتعلم هذا الحظر أو الدافع إليه . فالعوائق والمحظورات تبدو مصطنعة واصطناعية . وفى هذا ما يكشف عن أهمية الصلات البيئية ، سيما الحب الحافز على التعلم .

٤ - يختلف الدور الذى تضطلع به المنافسة فى التيه الاجتماعى عنه فى المتاهة الحيوانية ، فالتنافس الاجتماعى يعقد التطبيع ، وإن أعان عليه من بعض الأوجه . فاجتماع الأطفال مثلاً يسهل على المربي مهمة تعليمهم بعض الأمور التى يجهلها الطفل الوحيد ، كصور العدالة مثلاً . والحق أن التنافس يلعب دوراً غاية فى الأهمية ، إن لم يكن مسرف الأهمية فى مجتمعنا الحديث . ولكن هذا التنافس ، الذى تضطلع به الذات بالنسبة إلى غيرها ، يعمل على صياغة الشخصية وتطورها ، ومن هنا فإن إحباطها على نحو مهيمن عند الطفل يثير عدائته ، وينتهى به إلى أن ينكر ذوات الغير ، بقدر ما يطمح إلى تأكيد ذاته . وطبيعى أن يعظم الدور الذى يضطلع به التنافس فى حياة الطفل ، بقدر ما يضعف لدى والديه الشعور بالأمن فكلماتهم الآباء بالأمن قلت أهمية التنافس فى حياة أبنائهم .

٥ - يختلف التيه الاجتماعي عن المواجهة الحيوانية لما يتميز به من طابع شخصي متميز . فليس للجرب من دور هام بالنسبة إلى الفيران : وإن كان من الممكن لهذا الدور أن يعظم لوقام الجرب بإطعامهم أو عقابهم بيديه . وأما فيما يتصل بالطفل ، فإن التعلم يتم عبر نسق من الصلات البيئية . فالثواب والعقاب يرتبطان عنده أعظم الارتباط بالأشخاص . وفي هذا ما يكشف عن أهمية الدور الذي يضطلع به الحب أو الكراهية في صلتها بالاستحسان أو الاستهجان ، وما يلحق بهذا كله من ثنائية المشاعر تجاه الوالدين

٦ - يختلف التيه الاجتماعي عن المواجهة فيما يطبع الأول من اتجاهات مميزة للأباء وانتقارات عائلية خاصة . ففي الصين مثلاً تقل مطالب الأب تجاه الأم ، بينما تزيد ما تمنحه الأم لأطفالها . فالإنتقارات العائلية تختلف باختلاف البنيات الاجتماعية ، الأمر الذي أشارت إليه « مارجريت ميد » في غير قليل من الإلحاح ، و انتهت إلى أن اختلاف الإنتقارات العائلية يعين على إظهار بعض العوامل الانفعالية دون سواها . فقد يجعل هذا الانتثار من الأب النواة الانفعالية للعائلة . وقد يسند هذا الدور إلى الأم . وبذلك يمكن أن تتباين طبيعة الصلات العاطفية . فقد تستند إلى الصراع بين الابن وأبيه ، وقد يستند إلى عشق الابن لأبيه . هذا إلى كثرة كثيرة من الصور التي يمكن أن تنظم فيها الصلات بين الأخوة ، فمن امتياز للابن الأكبر ، ومن تنافس لاستخلاف الأب ، إلى التسابق للظفر بالأخت ، أو للاستئثار بالأم . وبديهي أن تجد هذه الاختلافات البيئية الأسرية ما يزيد بها تبايناً في الاختلافات الفردية . وتعد البيئة الأسرية غاية في الأهمية حين تهدف إلى تعرف الشخص وفهمه ، وذلك لأن الطفل ينقل إلى الخارج أو يطرح عليه سلوكه في الأسرة . ويرجع اتضاح الطرح في مجتمعنا الحديث إلى ما يطبع الأسرة من تركز ذاتي مسرف ، يفرض على الليدو التمرکز العاطفي الباكر ضمن نطاق ضيق .

ولمّا نتجد التوترات الانفعالية في بعض المجتمعات البدائية أقل تركيزاً مما هي عليه في مجتمعاتنا . وبالتالي نجد ظاهرة الطرح أقل اتساعاً وتميزاً . فإن الصدمة التي يستشعرها الطفل البدائي عند موت أحد الوالدين أو موت فرد من أفراد الأسرة تعد ضعيفة وهينة بالنسبة إلى ما يستشعره الطفل في مجتمعاتنا .

٧ — يختلف التّبة الاجتماعي عن المتأهة فيما نجده في الأول من أهمية عاملي التقليد والتطابق . فهذان العاملان ضروريان لتطبيع الإنسان . ويتم التطابق غالباً مع الوالد الذي ينتسب إلى نفس جنس الطفل ، فالابن مع أبيه والبنت مع أمها . ولكن كما يتم هذا ، ينبغي أن يسود التفاهم والوئام علاقات الوالدين الواحد بالآخر . ففي قيام الصراع بينهما ما يقيم العواطف أمام محاولات الطفل التطابق السوى ، ذلك لأن الطفل يخشى عند اتخاذه أحدهما كأنموذج للتطابق أن يتمنض ذلك عن فقدّه لحب الآخر . ويتضح من ذلك إمكانية اضطراب التطابق أو انحرافه . ففي حالة التطابق المتقاطع croisée يتطابق الطفل مع الوالد الذي ينتسب إلى جنس غير جنسه ، فيتطابق الابن مع أمه والبنت مع أبيها هذا إلى احتمالات التطابق مع أنموذج جانح أو مجرم أو غير ذلك من أوجه الخروج عن المجتمع .

وممة صعاب خاصة تعترض التطابق ، وتنشأ عن تطور الحياة الاجتماعية ذاتها . مثال ذلك ما نجده في مجتمعاتنا الحديث من تدهور للنمط الأبوي . ففي بعض المجتمعات ، كالمجتمع الأمريكي مثلاً ، تنشأ الصعاب أمام التطابق ، نتيجة لتطور الأنماط والمعايير الاجتماعية . فلم يعد للآباء هناك نماذج بالمعنى التام للكلمة ، مما يجعل تطابق الابن مع أبيه أمراً أشدّ عسراً بما قد يتمنض عن تطابق الابن مع أمه ، وما يلحق بذلك من مخاطر اجتماعية ومهنية وجنسية تهدد السلوك المقبل للشخص . وفي هذا ما يجرنا إلى الحديث عن نشأة الضمير الأخلاقي . إذ ترى ، مرجريت ميد ، أنه ينحصر في القدرة على التنبؤ

— من حيث هو تخيل — بالانفعالات البغيضة المتعلقة بعصيان الوالدين ، وبالانفعالات السارة المتصلة بطاعتهم . ويعد مثل هذا التعريف ثمرة من عمار التحليل النفسى . إذ يتوقف نشأة الضمير الأخلاقى على التطابق مع الآباء . ويمكن القول بأن الضمير الأخلاقى ينشأ عند الطفل حين يستطيع الاستجابة لما يتطلبه الوالدان بصورة إيجابية أثناء غيابهم ، أى حين يستطيع الطفل مباطنة أوامرهم ونواهيهم . وتتطلب هذه المباطنة ، كما تم ، قيام العلاقة الإيجابية تجاه الوالدين ، بمعنى الحب الذى هو سبيل التطابق . هذا بالإضافة إلى ما ينشأ من تعقيدات أخرى نتيجة لآثر الأجداد أو غيرهم من الأقارب .

ومهما يكن من أمر ، فإنه حين لا يتخذ التطابق طريقه السوى فإنه يغلب على الضمير الأخلاقى الميل إلى رفض قيم الوالدين ، وإعتاقه لما يعارضها ، مثال ذلك الجانح الذى يلفظ القيم الممثلة لعالم آباءه .

٨ — يختلف التيه الاجتماعى عن المتاهة لما يشتمل عليه الأول من عوامل إنسانية . حقاً إنه كثيراً ما تحدث فى تجارب المتاهة عن الثواب والعقاب . ولكن هذا الحديث لا يصح إلا من حيث دلالة على الشروط الانفعالية للتعلم . ففى بعض التجارب يعيش الحيوان ما يشبه القلق بمعنى التوقع للشاعر الأليمة . والضمير الأخلاقى هو ضرب من القلق ، المتصل بمنظور ينطوى على عقاب لا يمكن تجنبه ، وإن اتسم هذا العقاب بعدم التحدد .

- ويتضح الاختلاف بين الإنسان والحيوان من تبيتنا لاستحالة عقاب الأخير « بعد الفعل » . ومن هنا ينعدم عنده الشعور بالإثم . فالعقاب يحير به دائماً أثناء اتصال الفعل . أما الإنسان فقل أن ينزل به العقاب أثناء الفعل ، إذ من الممكن أن يظل الإثم مستترا فلا يعاقب إلا عند اكتشافه .

وإننا لنجد فى خوف الإنسان من عقاب الآخرة والنار مثلاً يشير

إلى الحد الأقصى لهذه الحال - إذ يستحيل عندها التخني والمدارة . هذا إلى أننا نجد أن الكف الناتج عن القلق إنما يحدث في غيبة الآباء ، مما يدل على قيام الضمير الأخلاقي ونشأة الأنا الأعلى - ومعنى هذا أن التبعية والخوف من فقد حب الآباء هما شرطان أساسيان لنشأة الضمير الأخلاقي .

وخلاصة هذا كله ، فيما يتعلق بالتحديد الوقى للعقاب ، أن العقاب عند الحيوان لا يأتي قط عقب التغذية ، وإنما ينزل إثر إختياره للطريق الخاطئة - ولو أننا عاقبنا الحيوان بعد تناوله للغذاء لكان في ذلك ما يعمل على تعميم العقاب - وإننا لنلاحظ هذا الأمر عند الأطفال حين لا يأخذ المربي جيطة ، فينتج عن ذلك أحياناً الخلط بين الوسائل التأديبية للتربية وأهداف السلوك ، بحسبانها جميعاً خطرة - فقد ينتهي الطفل إلى رفض بعض القيم ومعارضتها ، وذلك لأن العقاب لم ينل مباشرة بأثره بعض الوسائل فحسب ، وإنما نال أيضاً الهدف النهائي للسلوك ، الأمر الذي يجد له كثرة من الأمثلة في ميدان التغذية ، حين يعاقب الطفل من أجل طريقة تناوله نوعاً من الطعام أو الفاكة ، فينتهي به الأمر إلى الإعراض عن هذا النوع ، بل وكرهه كشيء ضار .

وهكذا نستطيع أن نلخص ما أفدناه من عرضنا للنمط الحيواني في التعلم فيماوقفنا عليه من أوجه الشبه والاختلاف القائمة بينه وبين التطبيع الاجتماعي . هذا إلى ما أبرزته هذه المقارنة من الأهمية البالغة للعوامل الذاتية والصلات البيئية في صياغة الشخصية .

الفصل السابع

الانفعالات من الزاوية الاجتماعية

تأتى أهمية هذا المشكل مما ينسب للجماعة عادة من ضحالة فى إثارتها للانفعال . ومع هذا فحياة الجماعة تبدو وكأنها عامل حيوى فى توليد الانفعالات القوية . بل لعل أقوى ما يعيشه الإنسان من انفعالات يتصل بالمشاركة فى حياة الجماعة . فشعور الإنسان بتقبل الجماعة له ، أو لفظها إياه يزيد فى دلالة وأهميته على الجانب الفسيولوجى من حياته . وبديهى أننا نستطيع أن ننظر إلى الحب كوجه من أوجه الحياة الدينامية للجماعة . ومعنى هذا أننا نستطيع أن نتخذ أساسا للنقاش الفرض الذاهب إلى أن الجماعة عامل حافز على الانفعالات القوية .

كلية عامة عن الانفعالات :

ليس تصور الانفعالات بالتصور الذى يسهل تناوله . وهو يعنى فى علم النفس العام نمطا من التجربة الحية . ولكن هذا القول لم يعد كافيا . ومن ثم استبدله علماء النفس باصطلاح آخر وهو « السلوك الانفعالى » . وتستخدم «الدورة المكتملة للسلوك» كوسيلة لمناقشة هذا الاصطلاح . ونعنى بالدورة المكتملة للسلوك أوجه المختلفة من دافع ، ووسيلة ، وموضوع ، وهدف ، وقيمة ، وأثر مباشر أو بعيد . وعلى ذلك نستطيع أن ننظر إلى كل سلوك يغلب عليه اللون الانفعالى كسلوك انفعالى . إذا أنه يتعذر علينا أن نغزل الانفعال عن الدورة السلوكية . فالسلوك الانفعالى هو استجابة

لتغيرات معينة تطرأ على الحقل النفساني، هو استجابة تتضح في الحركات التعبيرية، والاتجاهات العقلية، والتغيرات الجسمية. ولكن إذا كان السلوك الانفعالي استجابة، فلا بد من حاجات تضطلع فيه بدور الدافع، كالحاجة إلى الأمن والحب... الخ. فالسلوك الانفعالي من هذا الوجه سلوك مدفوع، ولكنه دافع في الوقت نفسه، لما يتمخض عنه من توتر يدفع الكائن الحى إلى الحركة حتى يتم إزالة التوتر. وعلى ذلك فالانفعال من هذا الوجه يعد دافعا، لما ينطوى عليه من رغبة تدفع الكائن إلى الحركة. فالاجباط المهيمن يتمخض عن حاجة عدائية. هذا إلى أن الحاجة من حيث هي كذلك لها جرسها الانفعالي *résonance* سيما حين يتأخر إرضاؤها: الأمر الذى يتضح عند النظر إلى الفرد في حالة توقه للإرضاء أو الإجباط.

أما فيما يتصل بهدف السلوك الانفعالي، فهذا لا يتحقق إلا بتواجد الموضوع الخاص الملائم. ولكن تواجد الموضوع لا يعنى بالضرورة اشتغال الاستجابة في شطرها الأخير، على الافراغ الانفعالي. فكثيرا ما يكون هذا الشطر الأخير أو الختامى قعاً انفعالياً، تتمخض عنه تغيرات ذاتية تلحق بالكائن العضوى وفي هذا ما يرينا التغير الذى قد يطرأ على الحياة النفسية كلها كنتيجة لهذا القمع الانفعالي. فقيما يتصل بالحالات الصدمية *traumatique*، أى في حالة تجاوز المنبه تجاوزاً يتخطى إمكانيات الافراغ فإن الكائن غالبا ما يعيش الفائض من التوتر في صورة قلق. والحق إننا نجد كثيراً من الحلول الممكنة التى يعرض فيها الفرد عن التعبير الانفعالي الصريح، مفضلا سبيل القمع. فهناك مثلا ميكانزوم الإزاحة *déplacement*، وميكانزم الاستبدال *substitution*، مما يتضح أحيانا في السلوك التخيلى، ويأخذ

أحياناً صورة التغيرات النفسجسمانية من أوجاع في مؤخرة الدماغ واضطرابات في الهضم..... الخ .

ويتضح الانفعال من زاوية علم النفس الاجتماعي بدراستنا ثلاث مسائل هي : دلالة الانفعال ووظيفته ، وتعلم الانفعال ، وصلة بعض الانفعالات بالوضع الاجتماعي للفرد في الجماعة .

١. دلالة الانفعال ووظيفته .

لا يزال هذا المشكل محل نقاش كبير ، إذ يرفض البعض أية وظيفة دلالية للانفعال ، مستندين في ذلك إلى أن دلالة السلوك تنحصر في تحقيقه للتكيف . ومن ثم فقد تعذر عليهم أن يجدوا دلالة ما للانفعال - فكثيراً ما يبدو الانفعال كضرب من المرض ، أو كاختلال في السلوك ، أو كفعل مجبض ، أو كعائق يعترض التكيف . وفي هذا كله ما يدل ويبرهن على ما يريده هذا البعض من تجريد الانفعال من كل دلالة ووظيفة . هذا ويرى البعض الآخر اشتغال الانفعال على دلالة خاصة . فقد اضطلع كانون Canon بدراسة التغيرات الفسيولوجية الناتجة عن الانفعال ، وأبان أن من شأن هذه التغيرات أن تجعل الكائن أكثر قدرة على مواجهة الموقف . كما يطلعنا سارتر Sartre أيضاً على ما للانفعال من وظيفة سحرية . فالخوف عنده إنكار للعائق ونقي له ، والفرح امتلاك كامل للشيء ، وإن استحال ذلك في الواقع .

وباختصار فقد حاول هذا البعض أن يظهر أن للانفعال وظيفة . وسوف يتضح هذا المشكل عند تناوله في منظور علم النفس الاجتماعي ، أو قل في منظور من صلات الأشخاص بعضهم ببعض ، وصلاتهم بالجماعة ، وصلات الجماعات بعضها ببعض الآخر .

تنحصر الوظيفة الخاصة للانفعال ، من وجهة نظر علم النفس الاجتماعي ،

في صفته التعبيرية. فالتعبير الذي يتخذه الانفعال من حيث هو تغير ذاتي، ومن حيث هو وضع جسمي معين، يحدث انطباعاً معيناً عند الآخرين. وعليه نتخذ الفرض الذاهب إلى أن وظيفة الانفعال، حين يعبر عن نفسه، تنحصر في إحداثه أو عدم إحداثه لإطباع معين. فقمع الانفعال يمكن أن يهدف في بعض الحالات إلى تجنب الفرد لما يصاحب الانفعال من تعبير، ولما قد ينشأ عن هذا التعبير من انطباع أو تأثير عند الغير. ومهما يكن من أمر، فالتعبير مرتبط بالانطباع الناتج عنه. وفي هذا ما يرينا اتساقاً مشبكه الانفعال إلى حقل الصلات البينية. وبوسعنا أن نصف أنماطاً مختلفة من الفعل البينية، فيما بين الأشخاص، أو فيما بين الجماعات، أو فيما بين الأشخاص والجماعة.

وهناك نمطان قطبان من هذه الأنماط: النمط الأول حين تكون الإستجابة متشابهة. فيتمخض الغضب عن الغضب، والخوف عن الخوف، وتنتقل انفعالية الأم إلى الأبناء. بل وكثيراً ما تلبس الطفل عند تطابقه مع المحتدى، إلى غير ذلك من المظاهر التي تسمى بالعدوى والمجاراة الانفعالية.

أما النمط الثاني حين تكون الاستجابة مكسلة: فيتمخض الغضب عن الخوف. بل إننا نجد نفس الأمر حين يتمخض التعبير الانفعالي عند فرد عن القمع الانفعالي عند فرد آخر. ويمكن أن ننظر إلى القمع هنا على أنه صورة من صور العدائية. ولا شك أن المكاملة تبدو واضحة قوية حين يتمخض التعبير الانفعال عن القمع الانفعالي. والآن ما الذي يمكن أن تصوره عند الحديث عن الانفعالي الجماعي؟

الواقع أنه ليست هناك ظواهر جماعية بالمعنى الذي أراده البعض وإنما هناك ظواهر عيانية، وهناك كيانات فردية تتشابك في أصله، وفي مواقف معينة للجماعة. ينبغي إذن لتفسير ظاهرة الانفعال الجماعي أن نضع في اعتبارنا

تشابه الأفراد المستمين إلى الجماعة الواحدة ، مما يجعلهم يستجيبون بصورة متماثلة أمام مواقف معينة. هذا إلى التفاعل المتبادل بين الأفراد . كما يجب أن نضع في اعتبارنا انتظام الجماعة وقوانينها ككيان منظم سابق على الموقف ، ككيان يستمتع بتوحد أفعاله واستجاباته بقدر ما يكون حظه من الانتظام .

وباختصار فإن دلالة الانفعالات تنحصر في إشارتها للانطباعات . ومن ثم يستحيل أن نفهم الانفعال الا ضمن منظور من الصلات البيئية . وفي هذا ما يرينا أهمية التعلم في صياغة الانفعالات .

٢ . تعلم الانفعالات

لقد كان من بين الأفكار السابقة لـ علم النفس الكلاسيكي ما يذهب إلى أن الانفعال يتوقف على بنية الكائن العضوي . ولكننا ننظر اليوم إلى التعلم على أنه عامل يضطلع بدور لا يقل في أهميته عن الدور الذي تضطلع به بنية الكائن ، الأمر الذي يتضح بالنظر إلى الحركات الإيمائية هذه ، التي ميزها « ديماس » Dumas عن التعبير فيينا يتوقف التعبير على بنية الكائن العضوي ترجع الحركات الإيمائية إلى التعلم الاجتماعي . وترتبط الحركات الإيمائية من هذا الوجه ارتباطا جزئيا بالثقافة ، بحيث يمكن أن نجد للحركة الإيمائية الواحدة دلالات مختلفة في البلاد المختلفة . فالصيني يخرج لسانه تعبيرا عن المفاجأة بينما يعبر المصري بذلك عن اللز ... الخ . هذا كما أن الثقافة الخاصة بالجماعة تطبع الانفعال في صلته بموضوعه . ولئن كان الخوف من الثعبان مثلا لا يتضح لنا تماما كنتاج للتعلم ، ففي اشتزاز المسلم من لحم الخنزير ما يظهرنا على أثر العامل الثقافي .

وتتأثر الانفعالات وتعتمد على الجماعة بصورة أكثر عمقا . ذلك أن الحاجات نفسها تعد إلى حد بعيد نتاج التعلم . وقد كان ينظر قديما إلى الحاجات

بحسبناها تابعة للبيئة الجسمية للكائن العضوى . وليس من شك فى أن هناك حاجات فسيولوجية عامة كالحاجة إلى الهواء والغذاء ... الخ . هذا إلى حاجات اجتماعية كالحاجة إلى الشعور بالأمن وإلى المعرفة وإلى الفهم . ولكن هذه الحاجات جميعها تخضع أيضا لتشريط conditionnés الثقافية، بمعنى أنها تخضع للتعليم عن طريق الارتباط الشرطى . ولقد أبان تقدم علم الاثروبولوجيا الثقافية عن انطباع الحاجات الأساسية بالثقافات الخاصة، وعن اختلاف مراتبها تبعا لكل ثقافة من هذه الثقافات . وقد رأينا فى أعمال « مارجرىت ميد » كيف أن الثقافة تعمل على صياغة الأفراد فتجعل منهم مقاتلين أو مسالمين . فى مجتمع الأرابش Arapech لا تلقى العدائيه وتأكيد الذات أى تقبل أو تعزى . فالمثل الأعلى للحياة عندهم هو أن يحيا الإنسان حياة نكرة «وحين يحتاجون بين وقت لآخر إلى القادة فإنهم يجدون مشقة فى العثور عليهم .

وخلاصة هذا كله أن الثقافة فى مجتمع الأرابش لا تقف موقف تعزى من الانفعالات المتصلة بالعدائيه وتأكيد الذات ، بينما نجد على النقيض من ذلك مجتمع « منتجومور » Mantugumor نمطا للعدائيه . فقيه يعمل كل شئ . على إعانة الطفل كيما يسلك فى عالم عدائى . ويتضح ذلك حتى فى الطريقة التى تتبع فى حزم الرضيع فتضيق عليه اللقافات . عاملة بذلك على تنمية عدائيه ، هذا الى ما تشتمل عليه التربية من فنون العدالة .

ويتضح من ذلك أن الثقافة تحبذ بعض الحاجات، وتعينها على النماء ، وتشجع التعبير عن بعض الانفعالات العدائيه . وعليه فإن الثقافة المحلية والمحيط العائلى يلعبان دورا لا يمكن أن ينكر فى تعلم الأفراد للانفعالات . فالانفعالات وإن امتدت جذورها إلى اعماق الطبيعة البيولوجية للإنسان، فهى مع ذلك تعدل بفعل التعلم .

٣ - الانفعالات في صلتها بالوضع الاجتماعي للفرد في الجماعة

صلة الانفعالات الفردية بالحاجات : يعد تبيننا للدور الذي يضطلع به الدافع في الحياة الاجتماعية من زاويتها الانفعالية تناولا للوجه العملي لنظرية الدوافع . وقد رأينا كيف أن الحاجة تشتمل بذاتها على لون انفعالي يتضح ويتحدد حين يعترض عائق ماسيل الإرضاء . فتوقع الإرضاء الحاجة يتمثل في لون انفعالي سار يعظم شدة بقدر ما يقترب الشخص من الهدف . وقد رأينا أيضا كيف أن اللون الانفعالي يمكن أن يتخذ صورة قلق وصدمة ، وذلك حين يوجد تفاوت كبير بين المنبه وإمكانات الإفراغ . ولكن الأمر لا يقف عند ذلك ، إذ يستحيل قيام انفعال مالم يستند إلى أساس من الحاجات . فالخوف هو شعور غاية في الشدة بالنسبة إلى الحاجة إلى الأمن ، والغضب يتصل بالحاجة إلى العدوان .. الخ . فالانفعالات ليست غير ذروة الشعور بهذه الحاجات :

وأما فيما يتعلق بالحاجات الفردية في صلتها بالشخصية والذات ، فذلك في صميمه مشكل نظرية الدوافع . وكثيرا ما يفضل البعض الحديث عن الميول . ولكن « الحاجات » تشير إلى تغيرات واقعية بالكائن العضوى ، بينما يشير مصطلح « الميل » إلى شيء وراء السلوك العياني . وبوسعنا أن نميز بين ضريين من الحاجات : فهناك حاجات فسيولوجية أساسية تستقل عن سيطرة ما هو اجتماعي ، وأن لم يتحقق ذلك على نحو تام لأن الحاجة إلى التنفس ذاتها تتبدل بفعل الحياة الاجتماعية . الأمر الذي يبدو بالنظر إلى اوظيفة التعبيرية للتنفس . وبديهى أن الكائن العضوى لا يستطيع الاستمرار في الحياة بدون إرضاء لهذه الحاجات الأساسية . وأما الحاجات الأخرى فستند أيضا إلى أساس فسيولوجى - وما من شيء في علم النفس لا يستند إلى هذا الأساس - ولكنها أقل ارتباطا واعتمادا على الدعامة الجسمية ، كما هو الشأن في الحاجة إلى الأمن (م ٩ علم النفس الاجتماعى)

والحب وتقدير الذات، وجميعها حاجات وثيقة الصلة بالمساهمة في حياة الجماعة، وخاصة حاجة الفرد إلى تحقيق الذات. بل أن تترتب هذه الحاجات فيما بينها ليتأثر إلى حد كبير بالحياة الاجتماعية، كما رأينا الدليل على ذلك في مجتمع «الأرابش» و«متجي مور». وليس من شك في أن معرفتنا لترتيب الحاجات في المجتمع تعد عاملا أساسيا في محاولتنا لفهم الشخصية. فلا بد للحاجات الأساسية من أن ترضى قبل أن تستطيع الحاجات الأخرى أن تخرج إلى المرح الشعوري. فإذا لم يرض الشخص حاجته إلى الطعام استحال العالم كله بالنسبة إليه عالم جوع. ولقد أجريت بعض التجارب على الطلبة، فبين أنهم يطرحون الحاجة إلى الأمن في مخاطرة لإرضاء حاجاتهم إلى الطعام. فإذا ما تحقق لهم الأمن والطعام استطاعت حاجات أخرى أكثر رفعة أو أقل إلحاحا أن تبرز، كالحاجة إلى تحقيق الذات مثلا عن طريق العمل أو الدرس. هذا إلى أن الترتيب الخاص بالحاجات في مجتمع ما، أو عند شخص بعينه، يعد غاية في الأهمية لفهم الصراع القائم بين الحاجات. وقد يتخذ هذا الصراع بين الحاجات صورة الاتزان المستقر، وذلك حين تتعادل قوى الحاجات المتعارضة. ومثل هذا الصراع يعد عاملا مرضيا، إذ لا يستطيع الشخص الإفلات منه إلا إذا تمكن من أن يميل بالميزان إلى ناحية أو أخرى. وقد يتخذ الصراع صورة الاتزان غير المستقر فيكون حينئذ يسير الحل. وباختصار، فإنه يمكن القول بأن هناك نوعين عامين من الحاجات فيما يتعلق بالجماعة وهما:

(أ) الحاجة إلى الأمن الفيزيائي والاجتماعي.

(ب) الحاجة إلى تقدير الذات وتقدير الغير.

ويوسعنا الآن استناد إلى هذا الأساس أن نفهم جميع الانفعالات. فالانفعالات لا تعنى الشخص فحسب، وإنما تعنى وترتبط أيضا بالبيئة المحيطة به. فسلوك الفرد مرتبط بالجماعة، بل أن اتجاهه من نفسه يعد مباطنة لصلات بينية، فالأنا العليا تنشأ عن طريق التطابق مع السلطة الخارجية. فكل فرد هو جماعة صغيرة.

مباطنة ويستحيل على الإنسان أن يتفرد في استقلال وعزلة عن الناس جميعاً من الناحية النفسية . فالفرد بذاته جماعة من الناحية النفسية .

تلك هي الأسس البنيوية للحياة الانفعالية للفرد داخل الجماعة . وسنعرض الآن بعضاً من هذه الانفعالات :

بعض الانماط الانفعالية الهامة في الصلات الاجتماعية

القلق

نجد من ناحية المصطلحات مصطلحين في اللغة الفرنسية مقابل واحد في اللغة الانجليزية ، وذلك للتعبير عن نفس التجربة الانفعالية . وأهمية الجانب اللغوي واضحة بالنسبة إلى علم النفس لما تتضمنه المصطلحات من فهم نفسي . ومع ذلك ينبغي الحيلة ، فكثيراً ما تؤدي بنا اللغة إلى الخطأ . فقد وجدت اللغة الفرنسية مصطلحين في هذا الميدان وانتهت إلى الاعتقاد بأنهم يشيران إلى أمرين مختلفين . فالـ *Anxiété* ، نفساني والـ *Angoisse* ، فزيائي ويمكننا في اللغة العربية أن نفرّد مصطلح « القلق » للأمر الأول بمعنى الضجر بينما نخصص مصطلح « الاضطراب » للأمر الثاني بمعنى الضيق .

ولكننا لا نجد على الرغم من هذه التفرقة تجربة قلق خالصة من المشاركة الجسمية ، كما لن نجد اضطراباً فزيائياً يغير تجربة شعورية تتصل بالعالم الخارجي . ومعنى هذا أن التجارب الانفعالية التي تنتظم داخل نطاق القلق والاضطراب تفترض بالضرورة استجابات جسمية . فإذا كان ولا بد من أن نفرق بين المصطلحين ، فإنه يتحتم علينا أن نبحث عن ذلك من زاوية أخرى . فبوسعنا أن نطلق لفظه « الاضطراب » *Angoisse* على الاستجابات البدائية للكان حين يفهمه موقف صلمي ، ونعني بذلك الإفراغات الحشوية غير التكيفية

ولكننا نعلم أن الشخصية لا تكاد تبلغ النضج حتى تبرز ظاهره جديدة ، تستخدم الاضطراب وتفيد منه ، إذ تحيله إلى إشارة خطر ، ذلك هو القلق . ولكن من الممكن أن يكون الكائن على الرغم من ذلك في حالة لا تمكنه من دره الخطر أو إقامة الوسائل الدفاعية ، ومن ثم يجد نفسه في موقف صدمي على الرغم من الإشارة المنذره ، فيغمره الاضطراب .

وباختصار فالاضطراب استجابة فسيولوجية غير منتظمة أو غير متخصصة تغمر الشخصية . أما القلق فهو إشارة الخطر .

وإذا أردنا الآن أن نصف « الانفعالات القلقة » ضمن الحقل النفسي الذى يعنى الكائن العضوى فى صلته بالوسط المحيط لقلنا أن المثير الانفعالى يغمر الكائن ، ويستولى الارتباك والتشقت على مزاجه ، وتظهر الاستجابات والاختلالات الحشوية ، هذا إلى الانقباض التشنجى فى الحنجرة أو فى الأحشاء والارتجاف وأوجاع الدماغ ... الخ . أما من الناحية النفسية فيستولى على الشخص الشعور بالإعياء والانقباض .

ويبدو الوسط المحيط بالشخص وكأنه يناصره العداء . أو لا يحفل به ، فيتوقع أن تنزل به كارثة ، بمعنى أنه يرقبها ويتوقعها بين لحظة وأخرى وتختاف هذه الحالة عما يشعر به الشخص من خوف أمام خطر واقعى محدود يهدده .

ومعنى هذا أن القلق يفترض أساسيا التوقع والترقب بالنسبة إلى عواقب وعقبات مهدده . والحق أن جميع العواقب يمكن أن تبدو كمهددات . ولكن ثمة فارق بين ما يحسه الشخص فى الخوف أمام التهديد المحدد لمسدس اللص الواقف أمامه ، وبين ما يحسه فى القلق من تهديد غامض لشيء مجهول غير محدد . هذا وثمة فارق آخر بين التهديد الذى يتجه إلى الحاجة والتهديد الذى يتجه إلى الشخص . فى حالة مسابقة أدبية ذات جائزة مالية ، يحق لنا أن تساءل عما

إن كان المتقدم للسابقة يهدف إلى شرف السبق أم المال . ولقد قام ماسلو، Maslow عام ١٩٤١ بالفرقة بين الحرمان بالمعنى الصحيح Privation الذى هو حرمان فحسب الحاجة من الحاجات، وبين الإحباط Frustration الذى ينطوى على تهديد للشخص من حيث نظرته إلى ذاته والرضى عن حياته ؛ مثال ذلك ما نلجده عند العانسات من ضجر لا يرجع إلى الحرمان الجنسي بقدر ما يرجع إلى ما ينطوى عليه من معانى المهجر المذل .

ولقد تنبه غالبية المحللين النفسيين إلى ما يعود على نظرية القلق من نفع حين تدرس ضمن إطار الصلات البيئية، بينما يرتبط القلق أكثر ما يرتبط بالصلوات البيئية . ولعل، كارين هورنى، K. Horney هي خير من يمثل هذا الاتجاه الأخير . وأفكارها وأن كانت استمرارا للتصور الفرويدى إلا أنها تلح بالأهمية على الصلات البيئية . فقد تنبأت « هورنى » إلى مختلف الأوجه التى يتخذها القلق، وانتهت إلى تأكيد أهمية الصلات البيئية . فهى تكشف لنا فى مؤلفها الأول عام ١٩٣٦ « الشخصية العسائية فى وقتنا الحاضر » أن العصاب نتاج الثقافة الخاصة بالحقبة التاريخية والبيئة الاجتماعية . كما أنها تنظر إلى القلق فى مؤلفها « السبل الجديدة لتحليل النفس » عام ١٩٣٩ فى صلبه بعدائية العالم . فتوجد الإنسان فى عزلة هو موقف اجتماعى غالبا ما ينطوى من جانبه على امتثال عسائى للعالم . ومعنى هذا أن القلق الأساسى يكمن وراء كافة صلات الفرد مع الغير، فيستشعر الفرد بالضآلة والقصور عن مواجهة الموقف ويبدو له العالم قويا عدائيا . وإننا لنجد القلق بمثابة الأساس والدعامة فى كل حالة من الحالات التى ينتج فيها العصاب عن قمع للعدائيه ؛ ونعنى بذلك العصاب الذى يرجع من حيث مصدره إلى القمع ، هذا القمع الذى ينصب على العدائية كسلوك أو كشعور إبان الطفولة ، فينتهى بها إلى أن تصبح عدائية لاشعورية .

ومئة ظروف معينة تدفع الطفل إلى أن يقمع عدائيته، وذلك كشيعة قلوب الديه وما يلحق بهذه التبعية من مخافة قد هما، ومن حاجته إلى أن يسلك على نحو يضمن له حبهما. هذا إلى اعتقاده بأن العدائية سيئة في ذاتها، أو خشية من العدائية المضادة بمعنى رد العدوان. ومن ثم يمكن القول بأن هناك مصدرين للقلق: الأول هو الخوف من العدوان الخارجي والثاني هو الخوف من عدم القدرة على منع العدائية أو السيطرة عليها.

وواضح أن «كارين هورنى» وإن تأثرت إلى حد بعيد في أفكارها بالتصور الفرويدى فإنها تغلب العوامل الثقافية والبيولوجية هذا وتقدم لنا المؤلفات بعض الأنماط المعينة التى تتخذها المسالك البنية. فالطفل على الرغم من عدائيته يجد نفسه مضطرا بحكم الواقع إلى أن يتكيف مع حياته الاجتماعية. الأمر الذى يتمخض عن تكنيكات للتكيف مع العالم الخارجى، وهى:

١ - الإقبال على الغير - ويتميز هذا السلوك بحاجة الشخص إلى رفيق يسأله الحب. ويتميز الشخص المتمى إلى هذا النمط بخضوعه للغير وبالمهادنة والميل عن الانتقام والبعد عن الطموح. وليس من شك فى أن العدائية هنا مكبوتة لأنها لا تسير حاجة الشخص إلى الحب، ومن ثم تتخذ الطاقة النفسية سبيل الإخلاص والتفانى للغير.

٢ - معارضة الغير - يشعر الشخص المتمى إلى هذا النمط بضرورة اعتاقه للواقعية التى تبدو له فى أن «الإنسان ذئب للإنسان». وينحصر هدف مثل هذا الشخص فى قمع الشعور بالتبعية وإيهام نفسه بعدم ضعفه. وهو لا يدين بطبيعة الحال عدائيته ولا يتعرف عليها لأنه يسقطها على العالم الخارجى.

٣ - الإعراض عن الغير - ونعني به الانسحاب من العالم . ويتميز هذا النمط بعجز الشخص أمام القلق الأساسي، ومن ثم فهو ينسحب. وكثيراً ما يتخذ هذا الانسحاب صورة السلوك القهري وإن احتج الشخص بإرغام الظروف الخارجية له على اتخاذ هذا الحل .

ولا تتحدث «كارين هورني» في هذا الصدد بلغة الغرائز وإنما، بلغة الدوافع المتعلّلة . فالانسحاب كنمط سلوكي يحقق لصاحبه ميزتين : فهو يقدم له حلاً ينأى به عن الصراع - بين الرغبة في الإقبال على الناس والرغبة في نفس الوقت في معارضتهم . هذا إلى ما يتيح هذا الحل من صورة مرضية للشخص عن نفسه ، فهو يتوهم نفسه ناعمة البال يعلو على الجميع ، ويتم ذلك عن طريق الإسقاط . فالصورة المثالية للشخصية لاشعورية في معظمها . وقد يشعر الشخص بطبيعة الحال بمسارته أو بتخلفه عن مثله الشخصي الأعلى . ويرجع قيام الصورة المثالية إلى حاجة الإنسان إليها . فهي من هذا الوجه وظيفة من الوظائف الدفاعية تمد الشخص بالهدف الذي يوجه نشاطه . وكثيراً ما يرتبط بهذه الصورة المثالية ما يدخل ضمن ميكانزمات الإسقاط ، وما ينبجم عنه ، من مسح الإدراك الاجتماعي وتشويهه ، فيقيم الشخص للعالم الخارجي صورة تتمشى مع ماله من مثال شخصي أعلى .

الشعور بالانتماء

ينبغي ألا نخلط بينه وبين القلق . فكثيراً ما يؤخذ الشعور بالانتماء على أنه صورة من صور القلق . وتبعاً لهذا الرأي يمكن أن يبدو القلق وكأنه انبثاق شعوري للضمير الأخلاقي من الناحية النفسية ؛ بينما يبدو الشعور بالانتماء وكأنه انبثاق شعوري للقلق في مستوى الضمير الأخلاقي . والحق أنه يوجد اختلاف في البنية Structure بين القلق والشعور بالانتماء . فإن ما يترقبه

الشخص في حالة الشعور بالإثم هو خطر داخلي ينحصر في فقدته تقدير ذاته ، مما قد يصل إلى الانعدام الكامل لكل قيمة للآنا ، كما هو الشأن في مرض السوداوية *Mélancolie* . أما الشعور بالإثم من حيث نشأته فإننا نجد كدعامته له انعدام التطابق الداخلي أو الثنائية الداخلية بين الآنا والآنا الأعلى ، مما يتمخض عن ازدواج العلاقة مع الجماعة : فيتطابق معها الفرد من ناحية ويسقط عليها في الوقت ذاته هذا الجانب من نفسه الذي يدينه . بل أن شعوره بالخزي لهو في صميمه صورة نوعية من صور الشعور بالإثم ، ترجع إلى هذا الغض من النظر والتخفي كوسيلة لإنكار الواقع وتجاهله .

وباختصار ، فإن القلق يتعلق أكثر ما يتعلق بالحاجة إلى الشعور بالآمن ، بينما يتعلق الشعور بالإثم أكثر ما يتعلق بالحاجة إلى الشعور بالبراءة .

الشعور بالغير

يعد هذا الشعور وجها خاصا من أوجه العلاقة الشهيرة بين الإحباط والعدوان . فعندما يعاني الشخص إحباطا فإن إحدى الاستجابات المحتملة من جانبه هي العدوان . والعدوان استجابة بدائية ، قد يأخذ صورته الميل إلى اتهام الغير ، أو ما يسميه « جانيه » *Janet* « الموضوعية المفترضة » ، وهذا ما يعبر عنه التحليل النفسي في استخدامه لمصطلح « الإسقاط » . ولكن غالبا ما يستطيع الشخص عقب الاستجابة المباشرة القائمة على اتهام الغير وحين تتاح له فسحة من الوقت ، أن يصحح من اتجاهه عن طريق مراجعة نفسه وما يقتهى إليه من تبصر . ومهما يكن من أمر فإن الشخص قد يقتهى بأن ينظر إلى نفسه كمتهم بعد أن كان ضحية ، أو أن يحاول التخلص بإذكاره لشخصيته وإستغرابه لها . وعلى أية حال فإن الجهد المخلص من جانب الشخص يتمخض عن اتساع

متزايد في هامش تسامحه تجاه الإحباط. وقد أبان « ديجريف » De Greeff في كتابه « المدخل إلى علم الجريمة » عن تباين حساسية الأشخاص لإزاء الإحباط ، كما أبان عن أثر الطمث والإجهاد والمخدرات في الحساسية المسرفة تجاه الإحباط كما أظهر صلة هذه الحساسية بالمواقف العامة أو المواقف الخاصة . والشعور بالغبن ، وأن عبر عن نفسه في صورة بدائية ، فهو لا يخلو مع ذلك من نفع ، لما يتيح في التو من انتشار وتمروح مباشر للأنفعال ، وإن جعل من صاحبه مع ذلك شخصاً تصعب الحياة معه .

عقدة النقص

لقد أبرز « آدلر » Adler هذه العقدة ، وخصها باهتمامه ، في نظريته التي تدور حول السيادة والتفوق . وترتبط عقدة النقص عنده بالشعور بالنقص العضوى وينبغى أن يميز أولاً بين مجرد الشعور بالنقص ، وهو شعور يعيشه الجميع في المواقف التي لا يستطيعون فيها الارتفاع بأنفسهم إلى المستوى الذي يريدونه لها ، وبين عقدة النقص التي هي جملة من العادات والاتجاهات التي تهدف إلى الدفاع عن الشخص ضد الشعور بالآلیم بالنقص . ويفضل بعض البحوث استخدام مصطلح « صراع المغايرة » Conflit de difference بدلا من عقدة النقص ، وذلك لما يحسه الشخص من إختلافه عن الغير ، رفعة كان هذا الاختلاف أم « حطاطة » ، وذلك لأهمية الحاجة إلى الشعور بالسوية من حيث هي مساره ومجاراه للغير . ولقد حظى مصطلح عقدة النقص بشهرة واسعة . وليس من شك في أن هنالك أمثلة كثيرة يتضح فيها تمخض الشعور بالنقص العضوى عن نشأة عقدة النقص . ولكن ليس معنى هذا أن الشعور بالنقص العضوى ضرورى في نشأة عقدة النقص التي تنشأ عند الكثيرين دون ما نقص عضوى أو عجز جسمى . هذا ويمكن من ناحية أخرى أن نجد النقص العضوى دون أن نعرش مع ذلك على عقده النقص فإن ما يهم حقا في حالة النقص العضوى ينحصر في شعور الشخص وموقفه

من هذا النقص . ففي بعض الحالات يقل الأثر الذي يعكسه النقص على تقدير الفرد لذاته عما يشعر به الشخص من إعاقة حقه نتيجة تغيب العضو أو الحاسة . ومعنى ذلك أن الأثر النفسى للنقص قد يبلغ من الضآلة حداً لعدم . وقد يكون من المقيد هنا أن نذكر بأن المثل الأعلى للأناس هو المعيار الذى يقيس به الفرد قيمته الشخصية . ويتكون المثل الأعلى أبان الطفولة عن طريق التطابق مع الأشخاص موضع الإعجاب . والحق أن تصور التطابق لا يكفي بمفرده لتفسير هذه الظاهرة . إذ لابد معه من تصور الدور . فقد يكون الدور مكمل لا يستند إلى التماثل كما هو الحال عندما يهدف الطفل إلى كسب محبة شخص هو ذاته محبوب . هذا ويمكن للمثل الأعلى أن يتكون تبعاً لنمط تخيلى كما أن المثل الأعلى يتعدل تبعاً للتجارب الشخصية . ومهما يكن فإن النسبة القائمة بين الأنا والمثل الأعلى للأناس تقبضى فيما يستشعره الشخص من إحساس بالكفاية الشخصية ، بمعنى ما يحققه من شعور بالأمن فى الجماعة وما يحققه من مجازاة لها . ويستحيل على الفرد أن يحقق هذين الشرطين تماماً إذ يستحيل عليه تحقيق الشعور الكامل بالكفاية والتكافؤ مع الجماعة . ومن هنا تظهر بعض الوسائل الدفاعية لتحقيق لديه هذا الشعور ، وذلك بفضل معايير جديدة ، كالتمسك باتجاهات وتأجيل الإرضاء والتعويض الذى يسمح للفرد أن يحتمل الإحباط فى الجماعات الأخرى بفضل ما يلقاه من إرضاء فى جماعته .

ونستطيع فيما يتصل بالشروط الخاصة بالشعور بالنقص أن نلخصها فى عاملين أساسيين :

١ - الاختلافات الواقعية أو الوهمية للشخص ، بمعنى بذلك الاختلافات الفيزيائية من نقص عضوى أو تباين فى القدرات الجسمية . أما الاختلافات النفسية فتشير إلى القدرات العقلية والخلقية ؛ هذا إلى الاختلافات الاجتماعية المتصلة بالجنس أو العقيدة أو الحالة الاقتصادية أو الوضع الاجتماعى .

٢ - الاستجابات الواقعية أو الوهمية للبيئة . فهذه الاستجابات تشير إلى أن البيئة تنظر إلى الفرد نظره عداً ، وأنها على الأقل لا تقبله ، مما يتضح في الأسماء المكناه ، والتبذ بالصفات والألقاب . والشعور بالنقص لا يمكن أن ينشأ قبل أن يبلغ الطفل مرحلة الشعور بذاته على نحو متميز بالنسبة إلى الغير . ولا يتحقق هذا الشرط البنىوى لظهور الشعور بالنقص عند شارلوت بيلر ، قبل العام الثامن من حياة الطفل .

وخلاصة هذا كله أن عتدة النقص هي في صميمها جهاز دفاعى يعمل على تجنب الشخص الشعور الألم بالنقص ، فيتصرف في المواقف التى كان من الممكن أن تولد هذا الشعور عنده على نحو يسمح له بأن يموه على نفسه وعلى غيره . وتسير الأمور على ما يرام ما استطاع الفرد أن يحفظ ماء وجهه في هذه المواقف . فإذا ما شعر بمهاجمة الغير له في جهازه الدفاعى فإنه يتحول إلى الاعتداء في حساسية مسرقة .

الإحباط والعدوان

تلك مسألة هامة وإن استمدت فرضاً من الفهم الشائع بين الناس . فعندما نهاجم شخصاً فإننا نستثير عدائته . وقد أولى فرويد أهمية كبرى لغريزة الموت ابتداء من عام ١٩٢٠ فى كتابه « ما وراء مبدأ اللذة » ، وإن كان قد بين فى ملاحظاته السابقة على هذا التاريخ ما تصور العدوان من أهمية ، ولكنه لم يتخط عند ذلك حدود الملاحظة إلى الصياغة النظرية . ففى دراسة له عن مرض « السوداوية » عام ١٩١٥ عرض فرويد للعلاقة بين الإحباط والعدوان . ومهما يكن من أمر ، فإن الفرض الذى يربط الإحباط بالعدوان لم يحظ بالاهتمام والدرس إلا منذ رج قرن فحسب وبالرغم من انتساب هذا الفرض

في مصدره إلى التحليل النفسي، فقد أفاد منه كل من علم النفس الكلينيكي والتجريبي والاجتماعي .

تصور الإحباط

يشير هذا التصور إلى تغيرات معينة تطرأ على الحقل النفسي للفرد . ويظهر الإحباط عندما يلتقي الكائن العضوي بعائق خارجي يعترض إرضاء رغبة ما، سواء كان هذا العائق إيجابياً أو سلبياً ، داخلياً أو خارجياً . ولقد ميز « ماسلو ، Maslow كما رأينا بين الحرمان Privation والإحباط Frustration . فغالبا ما ينشأ الحرمان حين يعترض عائق إرضاء حاجة جسمية . فإذا تعدت حاجات الحرمان في حالة حاجات تتصل بالشخصية ، كالحاجة إلى الأمن والحب وتقدير الذات، فإننا نفعل ذلك عن طريق المجاز أو التوسع في مفهوم اللفظ . ويرى « ماسلو ، أنه من الأفضل أن يقتصر اصطلاح الحرمان على الحالات التي لا يتحقق فيها الإرضاء للحاجات العضوية بينما يستخدم اصطلاح الإحباط للدلالة على التهديد الذي ينال الشخصية من أثر الحرمان . ويتضح ذلك بالنظر إلى العزوبة للمرأة ، حيث لا يظهر الاختلال النفسي نتيجة للحرمان الجنسي بقدر ما يبدو نتيجة للإحباط الذي تعانيه المرأة ، لما تحسه من مجر مذل ، وما يتبع ذلك من تهديد للشخصية في تقديرها لذاتها . بل نلاحظ ظهور الاضطراب عند الحيوان نتيجة لعدم إرضاء حاجاته غير العضوية . يتضح ذلك من التجربة التي أجراها « ليفين ، على الكلاب الرضع . وقد كان الغرض الذي تستند إليه التجربة ينحصر في التفرقة بين الحاجة الغذائية والحاجة الغمية . وأجريت التجربة على ثلاثة أزواج من الكلاب الرضع التي ولدت معا : يرضع زوج منها الأم ، ويرضع زوج آخر من زوجة ضيقة الثقب ، أما الزوج الثالث فيرضع من زوجة متسعة الثقب وتتمنخض التجربة عن انعدام مظاهر الاضطراب والتوتر في الحالين الأولين، بينما يتضح في الحالة الأخيرة . وعلى ذلك يحق لنا أن نميز بين الحاجة إلى الطعام والحاجة إلى إرضاء اللذة الغمية . وفي

هذا ما يرى كيف أن عدم الإرضاء لبعض الحاجات غير العضوية عند الحيوان يتمخض عن الاضطراب الذى يعيشه كوقف صدى. وإتنا لنجد نفس الظاهرة عند الإنسان، وأن كانت أكثر تعقدا، لما يترتب على تدخل التطبيع، وتعديله للدوافع والوسائل والأهداف .

مصادر الإرباط عند الإنسان

تلعب الحياة الاجتماعية دورا خطيرا فى هذا الميدان، سواء فيما يتصل بكم الإحباط، أو بطبيعته، أو فيما تنطوى عليه من تناقض داخلى .

ف نجد من ناحية كم الإحباط أن بعض المجتمعات تتضمن النذر اليسير من الحرمان، بينما تعد الحياة فى مجتمع آخر سلسلة من الحرمان المتصل. هذا ونجد بعض المجتمعات تنظر إلى كل حرمان بحسبانه إحباطا، فينتهى الفرد بفعل الانتظام الاجتماعى ذاته إلى أن ينظر إلى نفسه نظرتة إلى محيطه . فهذه المجتمعات تولد فى الفرد الرغبات والحاجات ، وتحكم عليه فى الوقت نفسه بالحرمان .

ومن حيث طبيعة الإحباط ، فكل مجتمع يشتمل على نواة تتصل على الأقل بطريقة الإرضاء . ويتخذ الحرمان عند قبائل «التروبرياند» صورة «التابو» الغذائى بينما يغلب «التابو» الجفسى على مجتمعا الحديث ، فيشعر الفرد المتمدين بضالة شأنه حين لا يقتدر على أن يحقق إمكانياته ويعبر عن ذاته من «الناحية الجنسية» . كما نجد أيضا مظاهر الحرمان فى الميدان الغذائى مما يتضح من تحديد أوقات الرضاعة والوجبات لا يكاد يسمح بشيء خلالها. وميدان المحارم، وأن وجد فى جميع المجتمعات، إلا أنه لا يتحدد مع ذلك فيها بنفس الصورة .

وأما من حيث التناقض الداخلي في المجتمع فتقضى الحياة الاجتماعية بالحرمان على رغبات تعمل على استئثارها. فالبطالة تعرم الحاجة إلى الطعام، تلك الحاجة التي تثيرها الحياة الاجتماعية بشتى وسائل الدعاية والإعلان. كذلك الحال فيما يتعلق بتملك الأشياء. فالمجتمع لا ينفك عن إثارة هذه الحاجة إلى التملك، ولكن توزع الثروة فيه يحول دون إرضائها. وعلى ذلك يلعب المجتمع دورا هاما من حيث الحرمان. وأن اختلف هذا الحرمان تبعاً لشخصية الفرد. ومعنى هذا ضرورة اعتبار الأسباب الفردية إلى جانب الأسباب الاجتماعية في تحديد ظاهرة الإحباط. وينبغي فيما يتصل بالأسباب الفردية أن نشير أولاً إلى التبعة المتبادلة فيما بينها وبين الأسباب الاجتماعية. فيمكن أن نلاحظ ارتباطاً بين ماضى الشخص ومدى تسامحه أزاء الحرمان. فالحرمان حين يتعاقب على الطفل يتمنح عن عدم القدرة على التسامح تجاه الحرمان. ونلاحظ هذا الأمر عند الفيران، فهي تميل إلى احتزان الطعام ويزداد هذا الميل بقدر ما تعانیه من حرمان في ماضيا. هذا ويمكن أن ينتج عن الإرضاء الزائد في الماضي عدم القدرة على التسامح تجاه الحرمان. ومن هنا يتحتم مراعاة الحيلة في إرضاء حاجات الأطفال وفي حرمانها حتى لا تبلغ الإسراف في ناحية أو أخرى. كما أن الحرمان الواحد يختلف من حيث دلالاته تبعاً لاختلاف الأفراد؛ وقد يتمنح عن الاختلال النفسى عند البعض لما يحدثه من إحباط بالغ في الشخصية، بينما قد لا يبلغ هذا الحد عند البعض الآخر.

وتبلغ الفروق الفردية بين الأفراد مداها في حالة ما يكون الإحباط داخلي المصدر. فبوسعنا أن نميز بين إحباط خارجى المصدر وآخر داخلى المصدر. فثمة مواقف تنطوى على الإحباط كما هو الشأن أمام إحباط لا يمكن تجنبه. فالمرض يحرم الشخص من بعض أوجه نشاطه. وكلنا يتعرض لهذا الضرب من الحرمان. فالحرمان قائم دوماً بالنسبة للأفراد على نحو أو آخر. ولكن

الإحباط لا يوجد بالضرورة . أما الإحباط الداخلى فينشأ حين لا يقتدر الشخص على إرضاء حاجة وأن سنحت له الفرصة . فالعائق فى هذه الحالة ليس خارجيا وإنما ينحصر فى الصراع الداخلى . فى الحالة التى لا يقتدر فيها الشخص على إرضاء الحاجة مع اقتداره على ذلك من حيث الفرصة يكون معنى هذا أنه يشعر بحاجة أخرى تتعارض مع الحاجة الأولى . وعلى ذلك فالإحباط الداخلى المصدر يستند إلى الصراع بين الحاجات . والصراع يستمر ما تعادلت الحاجات فى القوة ، أو قل ما تحقق يلنها أتران مستقر . ويمكن أن تتدخل الحوافز الدفاعية ، فيتمهى الأمر إلى الكف أو إلى الخزى أو القلق . وكثير من المظاهر يتم على نحو شعورى فى حالة الإحباط الداخلى .

ولقد أقتصرنا فى عرضنا حتى الآن على الانفعالات الاليمية ، وذلك لما تتميز به من الظهور . ولكن ليس معنى هذا أن حياة الجماعة لا تتمنخ عن الانفعالات السارة . فالإحساس بالجمال مثلا انفعال سار بقدر ما يحمل فى طياته من أحاسيس الأمن والحب . كما أن الإحساس بالجمال يستند إلى حد بعيد إلى المعايير الاجتماعية ، ما يتضح من اختلاف النقط الجمالى باختلاف الثقافات ، بل وفى الثقافة الواحدة باختلاف المودات ، العارضة . ولقد كشف برجسون ليس لحسب عن الدافع الاجتماعى للضحك وعن شروطه الثقافية ، وإنما كشف أيضا عما يقوم به ويهدف إليه من وظيفه اجتماعية . وتتصل الانفعالات السارة بوجه عام بالأمن المعنوى للشخص ، وب تقديره لذاته ، وتقدير الآخرين له .

القسم الثاني

دراساتٌ عمليّة

الفصل الثامن

الاتجاهات

Attitudes

تعريف وتعريف

تعد هذه الدراسة مدخلا إلى مشكلة الرأي .

ويمكن تعريف الاتجاه بأنه ميل مؤيد أو مناهض بإزاء موضوع أو موضوعات معينة (كالأشخاص والفئات الاجتماعية والأشياء المادية) .

ومن أمثلة الاتجاهات أن يكون المرء متحررا كثيرا أو قليلا أو أن يكون استعماريا أو أن يكون استبداديا كثيرا أو قليلا .

تاريخ دراسة الاتجاهات Attitudes

ظهر هذا المصطلح في مجال علم النفس منذ سنة ١٩٠٩ و ١٩١٠ . وقد اتسع استخدامه كثيرا في علم النفس الانجلوسكسوني حتى أن نحو ٨٠٪ من الكتاب باللغة الإنجليزية يستخدمونه الآن .

استخدام مفهوم الاتجاه

يلعب هذا المفهوم دورين أساسيين : سلبيا وإيجابيا :

الدور السلبي — إنه يسمح بالمرور في صمت على مشكلى الأهمية النفسية للوراثة والبيئة ، وهذا هو الدور الذى أشار إليه ألبورت . ويمكن أن يحل محلهما مصطلح الغريزة من ناحية ، ومصطلح السلوك ناحية أخرى . وعيب مصطلح

الغريزة أنه يتضمن فكرة الوراثة ، وعيب مصطلح السلوك أنه يفرض أحياناً في التبسيط بدعوى الموضوعية . ولفظ الاتجاه غير محدود إلى حد أن بعض الكتاب يخلط بينه وبين لفظ آخر . فثلاً مري ومكدوجال يخلطانه بلفظ العاطفة ، بينما يقرب كريش وكراشفيلد بينه وبين لفظ الاعتقاد .

الدور الإيجابي — يمكن أن نميز هنا بين وجهتين للنظر وهما الخاصتان بعلم النفس العام وبعلم النفس الاجتماعي :

(١) نظرة علم النفس العام :

يمكن معارضة مفهوم الاتجاه بمفهوم الغريزة وبمفهوم قطاع السلوك .

التمييز بين الاتجاه والغريزة :

هناك ميل عند التحدث عن الغريزة إلى الاعتقاد بوجود قوة تتبدى تحت أى ظرف . مثال ذلك الغريزة الجنسية . أما الاتجاه فأن مفهومه يرتبط بالموقف . فيمكن إدراك نفس الموضوع بطرق جد مختلفة بحسب الموقف الذى نلقاه فيه ، كما فى حالة الأحكام القبلية ضد الزوج . فلو التقي الشخص الذى يدين بهذه الأحكام بزنجى حلاق أو ماسح للأحذية فلن يشعر نحوه بأى عدا ، راضياً أن يراه فى هذا الموقف الأدنى . ولكن هذا الشخص ربما رفض أن يركب فى نفس المصعد مع زنجى حتى لا يقف الزنجى وإياه على قدم المساواة . ومثل هذه الاتجاهات تنشأ عن محددات ثقافية لا تحسب الفرائض لها حساباً . وهنا ينشأ عدد من المشكلات النظرية منها : هل يجب أن تنسب إلى الاتجاهات قوة دافعة ، أم إنها مجرد اتجاهات تتجدول فيها القوى ؟ (ويمكن هنا الإشارة إلى فصل أولبورت عن « الاتجاهات » فى كتاب مرتشيسون « علم النفس الاجتماعى » .)

التمييز بين الاتجاه وقطاع السلوك :

هناك فرقان هما :

١ - يشتمل مفهوم الاتجاه على « دور ينطوى على التوحيد » ، في حين أنه من وجهة نظر السلوكية يتعلق الأمر بمفهوم وصفي لا يسعى إلى تحديد « وجهة » السلوك . ولكن هناك وحدة بين المسالك المتعلقة بموضوعات متفاوتة الاختلاف . « فالتحرر » مثلاً يميل إلى الارتباط « بالمسألة » . ولو قنعنا بوصف قطاعات السلوك وصفا موضوعياً لما استطعنا أن نقين وجهة السلوك ولا وحدته . فمفهوم الاتجاه يتضمن أن ضرورياً مختلفة من السلوك يمكن أن تنبع من عامل واحد .

٢ - إن مفهوم الاتجاه يمكن أن ينطبق لاعلى مسالك واقعية فحسب ، بل أيضاً على مسالك في حالة القوة ، ومثال ذلك الاتجاه الوجداني ضد السود أو ضد الساميين ، فإنه يمكن أن لا يتجلى حتى يحى موقف محدد (عراق) يسمح له أن يصبح واقعياً . فالانحياز ليس سلوكاً ، ولكنه إما أن يترجم إلى سلوك ، وإما أن يبقى في حالة كونه . وهنا توجد فكرة « القوة » . وعلى الرغم من أن مفهوم الاتجاه يبقى عندئذ اقراضياً ، إلا أن نفعه يتبدى بتحقيق التنبؤات التي توضع على أساسه .

(ب) نظرة علم النفس الاجتماعي :

يفضل الآن استخدام مفهوم الاتجاه على استخدام مفهومي « الإيحاء » و « التقليد » . فلقد هجر هذان المفهومان كما أشار « روس » سنة ١٩٠٨ . فإن هذين المفهومين ، يلحاحهما على أهمية التفاعل بين فرد وفرد ، من شأنهما أن يحجلا علم النفس الاجتماعي إلى « علم نفس يني » une inter-psychologie . والواقع أن الأفراد مياون بقدر ما ، وبحكم

اتجاههم ، لاستجابات معينة بالنسبة لهذا الموقف أو ذاك . وعلى رغم ما كان للإيحاء من أهمية بالغة فيما مضى (وخاصة في الطب العقلي) فإن أهميته لتضاءل اليوم في ضوء تجاربنا . فالواقع أن المرء لا يتقبل الإيحاء من أى مصدر كان ، وفي أى مناسبة كانت ، إذ لا بد من وجود استعدادات تمهيدية . ولقد ميز أربورت مفهوم الاتجاه أثناء دراسته لبعض المفاهيم (مثل مفاهيم الفعل المتعكس ، والفعل المتعكس الشرطى ، والعادة ، والغريزة ، والحاجة ، والرغبة ، وموجه ليفين ، والعاطفة ، والاتجاه الحركى ، والحكم القبلى ، والنمط الجامد ، والتصور ، والرأى) فأوضح أن هذه المفاهيم إما أن تكون حالات خاصة من الاتجاه ، وإما مفاهيم مستقلة عن الاتجاه تماماً .

الفرق بين الرأى والاتجاه

هل يعبر الرأى عن الاتجاه الحقيقى أم لا ؟

يرى ثرستون أن الرأى يعبر عن الاتجاه الحقيقى . ولكن بعض العلماء لا يأخذون بهذا الرأى ، وعلى أى حال فن الصعب أن نحدد المقصود من «الاتجاه الحقيقى» متى كانت هناك اتجاهات عديدة محتملة بحسب الظروف . والمشكلة هنا تتعلق بالصدق والصرامة .

ويمكن وضع تمييز عملى بين الاتجاه والرأى :

فيحسب «دوب» ، أن لا مجال للتحدث عن الرأى إلا إذا كانت هناك مشكلة قائمة . فالأمريكيون مثلاً يحبون القهوة ، وهذا ذوق لا يتحول إلى مشكلة رأى إلا إذا حدثت أزمة فى البن وتطلب الأمر ، فيما يتطلب ، اتخاذ قرار يتعلق باستيراد هذا الصنف أو عدم استيراده . ومن ناحية أخرى تنشأ مشكلة رأى عن مشروع مارشال من حيث أنه كان يجب اتخاذ

احتياطات معينة . وجلة القول أنه لا يوجد رأى إلا إذا كان هناك صراع ومشكلة تتطلب الحل .

تعريف مفهوم الاتجاه

يذكر « أولبورت » ستة أو سبعة عشر تعريفاً لمفهوم الاتجاه . وهو يقترح تلخيصها في هذا التعريف :

« الاتجاه حالة استعداد عقلي وعصبى ينشأ خلال التجربة ، ويؤثر تأثيراً دينامياً على استجابات الفرد إزاء جميع الموضوعات والمواقف التى يتصل بها » . ويمتاز التعريف خاصة بأنه يتجنب القسمة الثنائية بين ما هو فسيولوجى وما هو سيكولوجى ، ومثال ذلك سلم المسافة الاجتماعية « لبوجاردس » ، وهو يبحث فى مدى مناصرة الشخص أو مناهضته لجماعة أو بلد أو جنس معين . ولكى يقوم بذلك يميز « بوجاردس » سبعة معايير نوردتها حسب زيادة الميل إلى الاتصال الحميم :

— درجة القبول القصى — قبول عقد الزواج على شخص من هذه الجماعة .

١ — قبول شخص منها عضواً فى ناد .

٢ — قبول شخص جاراً فى المسكن .

٣ — قبول شخص فى مهنتك ووطنك .

٤ — قبول شخص كجند مواطن .

٥ — قبول شخص زائراً لبلدك .

ويضيف بعض النفسانيين درجات أخرى من هذا الميل. فيقترح «كريسي» ، Crepsi ، في سلمه الخاص بالاتجاهات إزاء المعارضة ، معايير أخرى ، هي السجن والاعدام بالرصاص ، كدرجة قصوى «للبل» في اتجاه «المعارضة» . وقد أنشأ «دود» Dodd سلمًا من خمس درجات ، كانت الدرجة القصوى للبل «المعارض» فيه هي الموت أيضا .

تصنيف الاتجاهات

هناك تفريق بين الاتجاهات الموجبة والاتجاهات السالبة دون أن يكون في ذلك إلحاح على ثنائية العاطفة ، بمعنى احتمال شعورنا في نفس الوقت بعواطف مناصرة ومناهضة لإزاء شيء معين ، دون النظر في صعوبة معرفة ما إذا كان الشخص غير عاقل أو ثنائي العاطفة إزاء موضوع معين . وهناك التمييز بين عمومية الاتجاهات ونوعية الاتجاهات ، وهو تمييز يشير إلى موضوع الاتجاه ، وهو الذي يتخذ منه المرء موقف المناصر أو المناهض .

فنظرية النوعية هي أنه توجد من الاتجاهات بقدر ما هنالك من موضوعات ومواقف خاصة . ونظرية العموم هي أن هناك عددا محدودا من الاتجاهات الأساسية يتحكم في استجاباتنا إزاء الموضوعات المتكررة التي نتصل بها . ومثال ذلك هناك احتمال معين في أن الشخص الذي اعتاد احترام السلطة الدينية يحترم أيضا السلطة العسكرية . ونلاحظ أننا إذا أخذنا بنظرية النوعية فإن الأمر سينتهي بنا علما إلى استبعاد فكرة الاتجاه من أساسها . وقد أوضحنا من قبل أن من أغراض فكرة الاتجاهات إدخال نوع من الوحدة في وصف ظواهر السلوك والتوصل إلى تصنيفها ولكن هذه المشكلة ، مشكلة العمومية والنوعية ، لا يمكن حلها قبل التجربة بجمرة قلم . وقد أثبتت بعض الدراسات التجريبية أن الاتجاه الذي قد يبدو عاما قبل التجربة لا يكون في الحقيقة كذلك ، فهو ينحل إلى سلسلة من ظواهر السلوك

النوعية بالنسبة للبوقف. ونجد لدراسات « هارتشون وماى ، دلاتها فى هذا المعنى. فقد درسا الغش عند التلاميذ وقررا أن الغش أو الأمانة لا يقوم أيها على اتجاه عام. فلم يجدا أطفالا لا يغشون البتة، ولا أطفالا يغشون دائما. فالغش أو عدم الغش يتوقف فى الغالب على الموقف .

وفى مقابل ذلك دلال «فرنكل برونزفيك» على وجود عامل عام من الجود فى الشخصيه (مجلة الشخصية ١٩٤٩) يتحكم فى الاتجاهات الاجتماعية وفى العمليات الإدراكية على السواء . فمن تجاربه له على الأحكام المتعلقة بالأجناس فى فئة تتألف من ١٥٠٠ طفل ، تخير المؤلف ١٢٠ طفلا تميزوا بأقوى الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس (معتمدا على قياسهم بسلم اتجاهات) ، ثم اختبر أثر هذه الأحكام القبلية على الإدراك الحسى والذاكرة والذكاء عندهم :

تجارب الإدراك الحسى :

قدم للأطفال على شاشة صورة كلب ، ثم سلسلة من الصور المتوسطة بين الكلب والقط ، حتى انتهى إلى عرض صورة قط . فلاحظ أن الأطفال ذوى الأحكام القبلية القوية إزاء الأجناس ظلوا وقتا طويلا يدركون كلبا ، بينما تردد غيرهم من الأطفال ورأوا قطا. وعلى ذلك فالأطفال ذوو الأحكام القبلية القوية يتميزون بالثابرة فى الإدراك الحسى ، وبالمقاومة إزاء الأشكال المكتسبة .

تجربة الذاكرة :

تلئت على الأطفال قصة مدرسة التحق بها تلاميذ جسد بينهم واحد يهودى وواحد زنجى . فلاحظ على الأطفال ذوى الأحكام القبلية القوية إزاء الأجناس أنهم كانوا لا يدركون أفراد الإثنية (اليهودية والزنجية)

مثلاً كانوا يذكرون الأطفال الآخرين . وكانوا يذكرون بصفة خاصة أخطاء الأشخاص وحوادث الشجار . وكان تسميعهم في مجموعه أقل دقة من تسميع الأطفال ذوي الأحكام القبلية الضعيفة، وذلك على رغم تسميعهم ببعض التفاصيل .

تجارب الذكاء - حل المسائل :

أعطى الأطفال سلسلة من المسائل التي تحل بطريقة واحدة بعينها، ثم سلسلة ثانية من المسائل تحل أيضاً بالطريقة الأولى ولكنها أيسر حلاً إذا استخدمت فيها طريقة جديدة . وكانت النتيجة أن استمر الأطفال ذوو الأحكام القبلية القوية يستخدمون الطريقة الأولى زمناً أطول .

فعامل الجهد هذا يتدخل إذن على مستويات متعددة، فيعزل إعادة تنظيم الإدراك الحسي Restructuration، وعلى ذلك يمكن إعطاؤه طابعاً عاماً .

وعلى أى حال فإن علينا أن نحذر من أن نستخلص أن نتائج هارتشورن وماى من ناحية، ونتائج برونزفك من ناحية أخرى تنافس أحدهما الأخرى؛ إذ أن الاختلاف بينها يرجع إلى أنها تتعلق بظواهر سيكولوجية مختلفة. وهذا يبين لنا استحالة القول بأن اتجاهها هو عام أو نوعى قبل أن نجرى عليه دراسة تجريبية جديدة .

التمييز بين الاتجاه العام والاتجاه الخاص :

(Public , private)

في تجربة « شانك » سنة ١٩٣٥، طلب هذا الباحث إلى جماعة من أتباع الكنيسة «المنهجية»، وإلى جماعة من أتباع الكنيسة «العادية»، رأيهم فيما يتعلق بالعماد فلاحظ أن الأفراد تختلف إجاباتهم بحسب ما إذا ستلوا باعتبارهم أعضاء في كنيسهم أو باعتبارهم الخاص. فالآراء الرسمية للفتين متضاده. ولكن

الآراء التي عبر عنها بصفاتهم الشخصية « المعتدلون » في فئة لا تتفاوت كثيرا عن الآراء التي عبر عنها « المعتدلون » في الفئة الأخرى .

(انظر كتاب ستوزل « نظرية الرأي »)

التمييز بين الاتجاهات المشتركة والاتجاهات الفردية —

Common, individual

يبرز هذا التمييز مشكلة أهمية المحددات الثقافية . إلى أى حد تتوقف اتجاهات فرد ما على الجماعة الإجتماعية التي ينسب إليها؟ ولنتنبه في هذا المجال إلى أهمية « المستوى الاقتصادى » ، الحياة . فلقد ثبت أن المستوى الاقتصادى هو واحد من العوامل التي تباعد بوضوح ما بين الأفراد كما تباعد ما بين آرائهم .

ويمكن في النهاية التمييز بين أنواع مختلفة من الاتجاه بحسب درجة الحقيقة التي ينسبها الشخص المسئول إلى الموقف الذي نواجهه به . مثال ذلك استخبارات « لاپيير » Lappierre إلى أصحاب الفنادق . فبعد أن قام برحلة في مصاحبة صيني ، أرسل إلى أصحاب الفنادق التي زل فيها استخبارات « Questionnaires » ، يسألهم إن كانوا يقبلون صينيين في مؤسساتهم ، فأجاب ٩٠٪ منهم بالرفض . كيف يمكن تفسير هذا التباعد بين الاتجاه الواقعى الاتجاه الذى عبر عنه الاستخبار ؟ فأمام الموقف الحقيقى قد يختلف اتجاهنا عما لو كنا أمام موقف اقتراضى ؛ لأنه في الحالة الأخيرة تساعد الإجابات اللفظية على انطلاق الاعتدائية بإزاء الأقلية (وهى الأقلية الصينية في التجربة المذكورة) . ويختلف الأمر (الاتصال بواحد من الصينيين) أمام الموقف الحقيقى ؛ لأنه من ناحية لا يجروء المرء على إعلان عدائته ولأنه من ناحية أخرى قد لا يشعر المرء بهذه العدائية بنفس الشدة التي يبدو أنها

واجبه . وأخيراً قد يكون هناك دافع من نوع اقتصادى (الخوف من إضاعة عمل) .

وما نسميه درجة الحقيقة بالنسبة إلى الموقف يقرب مما يسميه الانجلوسكسون ego-involvement أى الاندماج الذاتى، أى إلى أى حد تندمج بأنفسنا اندماجاً فعالاً فى المشكلة ؟ وهل يستطيع هذا القرار أو ذاك أن يغير بحق من مصيرنا فى شيء ؟

وظيفة الاتجاهات فى الحياة النفسية

لماذا نحن جامدون فى الغالب فى اتجاهاتنا ؟ أن هذا الجود راجع — جزئياً — إلى الأدوار المختلفة التى يؤدّيها الاتجاه ، وهى :

١- الحاجة إلى الانتساب لجماعة معينة :

فالإنسان يتخذ الأحكام القبلية للجماعة التى ينتسب إليها ، بل وأحياناً ما يتخذ الإنسان فى ثورته على إلى جماعته الأحكام القبلية المضادة (وذلك ليحتفظ على نحو ما بتذكّره دخول جماعة أخرى) — أنظر « كويرر » Queerer فى هذه الظاهرة . وهذا مثال على تحدّد الظاهرة بعدد من العوامل والتحدّد الزائد ، Surdétérmination . . فظاهرة اتّخاذنا لرأى معين لا تتحدّد فقط بالقيمة الحقيقية التى ننسبها إلى هذا الرأى بل أيضاً بحاجتنا إلى الانتساب إلى جماعة معينة . وهذه الفكرة فكرة الحاجة إلى الانتساب هى فى غاية الأهمية وتتحكم فى عديد من الاتجاهات . ففى علم الجريمة مثلاً بين « لاجاش » Lagache كيف أن المجرم رغم سمعته الاجتماعية السيئة يحس بالحاجة إلى الاندماج فى جماعة . وإن اللغة الخاصة بالجماعات (كجماعات الطيران والبحرية) لهى من علامات الانتساب إلى هذه الجماعات . ويمكن هنا دراسة ظاهرات التطابق مع الجماعة .

٢ — الحاجة إلى الاستمرار في حياتنا والحاجة إلى الملجأ :

تساعدنا الاتجاهات على ألا نتخذ سلوكا جديدا في مواجهة كل تجربة .
وعلى العكس نعجز أمام موقف شبيه شبا خشنا بموقف معين عن أن ندرك
ما فيه من نواحي الجدة .

٣ — الحاجة إلى إعطاء الحوادث معنى ودلالة :

وخاصة إبان التغيرات والازمات والهزائم ، إذ تسمح المعتقدات بإعطاء
دور جديد للفرد ، ومن ذلك إعطاء مغزى للحياة (بار تلت Bartlett) .

٤ — الحاجة إلى الاحتواء الوجداني والمعرفي من المجهول :

وإليك مثالا من كlineberg هو اختبار المسافة الاجتماعية إزاء
٣٢ بلدا مختلفة منها ٣ غير موجودة : لقد جمعت اتجاهات كثيرة مناهضة إزاء
هذه البلاد الثلاثة . وعلى ذلك يبدو المجهول باعتباره خطرا . وتجب الاتجاهات
إذن على حاجة إلى الاحتواء الوجداني والمعرفي على السواء .

تكوين الاتجاهات

يمكن التمييز بين خمسة أنماط لتكوين الاتجاهات :

١ — التكامل أو النمو المتناسق :

هذان اللفطان يغنيان عن ألفاظ كالتراكم والتكرار توحى بإضافة
تجارب من غير تعديل في الشخصية . والحق أنه يحدث تعديل في الشخصية
مع كل تجربة جديدة . (وتوجد نفس الفكرة عند برجسون حين
يتحدث عن الاختيار الذي يؤدي إلى تعديل في الشخصية على درجات
متفاوتة كلما أدركت الشخصية حولا ملائمة .) ولناخذ مثالا الأحكام القبلية
ضد السود . فإذا رأى الفرد طول طفولته . الزوج خدما أو على الدوام في

مواقف التبعية، ولو كانت معاملتهم حسنة، فإنه ينشأ لديه بالتكامل بين هذه التجارب المتشابهة حكم قبي يتضمن بحس الجنس الأسود . وكيفما كانت التجارب متشابهة كثيراً أو قليلاً فإن جمود الاتجاه يتوقف على تنوع المواقف التي يوجد الفرد فيها . ويختلف تأثير هذه التجارب باختلاف عمر الشخص . ويمكننا أيضاً أن نتساءل ابتداءً من أى سن تعجز التجارب الجديدة عن تعديل الاتجاه ؟ وغالباً ما يتوقف تأثيرها منذ المراهقة . فإن لدينا ميلاً إلى تشويه إدراكنا للأشياء أكثر مما لدينا من ميل إلى تعديل اتجاهنا .

٢ - التمايز :

يقل التمايز في سلوك الطفل الصغير فهو يختلف بين الاقتراب والابتعاد . وكلما نما الفرد استطاع تحقيق التمايز في سلوكه وتنوع الظلال فيه . فنجد مثلاً يلزم بالعمل مع أشخاص ينفر منهم ، في حين أن الطفل الذي لا يطمئن إلى شخص ما يرفض أن يوجه إليه التحية (سلوك ابتعاد كامل) . وهناك قرابة بين عملية التمايز هذه ومبدأ الواقع . فالتكيف مع الواقع إن هو في جملة إلا القدرة على تحقيق التمايز . وفي حالات خاصة كحالات التعب والاضطرابات العقلية يميل الفرد إلى النكوص إلى تلك الاتجاهات غير المتميزة القائمة على الاقتراب الكامل أو الابتعاد الكامل .

٣ - التجارب الشخصية والصادمة أحياناً :

إن الشخص الذي قاسى في طفولته من سوء معاملة زنجي قد يحتفظ بأحكام قلبية ضد الزوج . ولكن لا تجوز المبالغة في الدور الذي تقوم به هذه التجارب التي لا تصبح صدمة إلا تحت تأثير ظروف أو استعدادات سابقة شخصية معينة . وهناك من ناحية أخرى تجارب يمكن أن تولد اتجاهات مناصرة . ومثال ذلك واقعة انقاذ فرد من حادثة على يد زنجي، فإنها قد تسهل كثيراً تكوين اتجاه مناصر تجاه الزوج عند هذا الفرد .

٤ - تقليد نماذج اجتماعية مختلفة :

وهذا في نظر كلينبرج أهم سبب لتكوين الاتجاهات . ويشمل التقاليد الآباء والمعلمين والصحاب والشركاء وكل إطارنا الاجتماعي والثقافي . ويتعلق الأمر هنا باتخاذ آراء الغير كما هي . وقد ظهر من الدراسات الكثيرة الهادفة إلى مقارنة اتجاهات الأطفال باتجاهات آباءهم أن هناك ارتباطات عالية تقرب من ٠.٦٠ . وتقرب من ذلك أيضاً الارتباطات بين اتجاهات التلاميذ ومعلمهم ، وبين اتجاهات الأصدقاء . ويمكن أن تبلغ بين الأزواج إلى ٠.٨٠ . نعم إن هناك عادة في الأصل اشتراكاً معيناً في الاتجاهات ، وخاصة في حالة الأزواج . ولكن أثر المحيط الخارجي قوى للغاية . وأغلب الاتجاهات يتكون بطريقة لاشعورية وأتأنيهاها بطريقة طبيعية تماماً . ومن ذلك أفكارنا عما يجوز فعله وما لا يجوز ، وعما يجوز قوله وعما لا يجوز .

٥ - التجارب المنقولة من الطفولة والتي يحياها الراشد من جديد :

وقد أثبت ذلك التحليل النفسي وخاصة أبحاث « لاسويل ، و « فروم » ، وقد نشر بعضها « مرقس » ، في المجلة الفرنسية للتحليل النفسي في العدد الثاني سنة ١٩٤٩ تحت عنوان « بنية الأسرة والسلوك السياسي » . وهو يلخص الأبحاث التي تعالج تحليل العلاقة بين المواقف العائلية الاتجاهات السياسية . مثال ذلك تذوق الألمان للدكتاتورية ، وهو ناشئ من نظام للأسرة يتميز بتسلط الأب بنوع خاص ، ولكن أنفسر الاتجاه الأبوي بإرجاعه إلى تأثير النظام السياسي أم على الضد نفس النظام السياسي بإرجاعه إلى الأسرة ؟ هناك في الواقع تأثير متبادل . (راجع أيضاً في هذا الموضوع ما كتبه « جورر » عن دعر الأمريكيين من السلطة) .

هذه أنماط خمسة لتكوين الاتجاهات . ولكن أيها أعظم أهمية ؟ يقدر

كلينبرج أن لتقليد النماذج الاجتماعية المختلفة ولتجارب الطفولة تأثير حاسم .
أما دكريش ، و دكراتشفيلد ، فينبهان إلى هذه الحقيقة ، وهي أنه ليس في
حياتنا غير قليل من النماذج التي نحتك بها احتكاكا مباشراً ، وهما بوضوحان
الأهمية الأساسية لتجارب الطفولة الباكرة في تكوين اتجاهاتنا .

وهناك مشكلات أخرى تتصل بهذه الدراسة للاتجاهات ، وهي مشكلات
جمود الاتجاهات ، وتعديلها ، وقياسها ، وسندرس هذه المشكلات
فيما يلي .

جمود الاتجاهات

يتحدث د ليبمان ، Lippmann عن اتجاهات معينة كأنها لوحات أو
رسوم داخل نفوسنا يستحيل تعديلها ، وأقواها ثباتاً تسمى اتجاهات
stereotyped . وهذه اتجاهات يستحيل في الحقيقة على التجارب
الجديدة أن تخرقها ، وقد درست مشكلة جمود الاتجاهات من وجهتين :

١ - في مجال الإدراك الحسى :

أن كريش وكراتشفيلد يستخدمان لفظ « self-reservation » ، أى
المحافظة الذاتية وهي تتعلق بالمعتقدات والاتجاهات ، وهما في هذا
يستخدمان مفاهيم دليفين ، Lewin . وتتلخص نظرية هذين الباحثين فيما يلي :

يستلزم تغيير الرأى وجود إدراك حسى جديد . ولكن الإدراك
الحسى وظيفة من وظائف شخصيتنا ، ولن ندرك في الحقيقة ناحية جديدة
إلا إذا كانت هذه الطريقة الجديدة للإدراك لا تثير توتراً في شخصيتنا .
وهنا تتدخل ظاهرة الاحتكاك الانتخابي selective contact . وهذا

الاتصال يمنع بالذات حصولنا على رأى آخر، وهناك فى الجملة نوعان من المعطيات وهما :

(١) معطيات من النوع الإدراكى، وهى معطيات الواقع؛ فنلا لا يرى الزوج إلا فى وضع التبعية .

(ب) معطيات من النوع الوجدانى، وفيها يتجنب المرء مواجهة أى وضع اجتماعى آخر، فلا يقبل مخالطة أناس بمن يقدمهم مبدئياً تقديراً ضئيلاً. وإن قبل الاتصال بهم فلا يكون ذلك إلا بشروط معينة. فهناك إذن حلقة مفرغة، إذ كلما، الحكم القبلى تجنب المرء كل إدراك جديد .

٢ — فى مجال الذاكرة :

هناك تجارب « ليفين وميرفى، Lewin & Murphy (١٩٤٣) فى قياس الاتجاه إزاء الاتحاد السوفيتى، وقد أجريت على الطلاب الأمريكين. قرئت عليهم تقديرات بعضها مناصرة وبعضها الأخرى مناهضة بالنسبة لروسيا. ثم سئلوا بعد ذلك عما تذكره منها، فوجد أن الطلاب الذين سبق قياس اتجاه مناصر لديهم إزاء تلك البلاد قد حفظوا التقديرات المناصرة، بينما حفظ الطلاب المناهضون للاتحاد السوفيتى التقديرات المناهضة.

وهكذا نرى باختصار أن الاتجاهات تتحكم فى الإدراك الحسى وفى الذاكرة على السواء. وهذه الظاهرة، ظاهرة الجود، تنقلنا إلى المشكلة التالية .

تعديل الاتجاهات

يمكن التمييز بين أمرين : بين ما يؤثر على الاتجاهات فى الحياة العادية، وبين المحاولات المنهجية لتعديل الاتجاهات تعديلاً محدوداً .

١ — المؤثرات العادية على الاتجاهات ويمكن التمييز بين أمرين :

(أ) الإيحاء عن طريق المكانة التي يستمتع بها الحبير : (مكانة أيفشتاين في الطبيعة) .

(ب) تأثير الأغلبية : ففي تجربة « آش وبلوك وهرتزمان ، Ash, Block, Hertzmann في هذا الموضوع ، كانت التجربة على طلاب أمريكيين . طلب إليهم أن يصدروا انتقادات على رجال السياسة . وقد اتضح كيف تختلف إجابات الفئتين (الفئة التجريبية والفئة الضابطة) وذلك بحسب التأثير أو عدم التأثير بإيحاء المكانة الصادر من الأغلبية . ومن الملائم هنا أن نتعمق في فهم هذه النتائج ، فإن الإيحاء لا يعدل فقط الرأي بإزاء موضوع معين ، ولكنه يعدل الإدراك والرأي معاً . وهذا معناه أن الإيحاء يعدل الرأي بواسطة الإدراك . فطريقتنا في الإدراك وطريقتنا في الحكم مرتبطتان .

يعمل الإيحاء على أن يجعلنا نواجه الموضوع بطريقة مختلفة ، وعلى أن نعيد تبعاً لذلك بناء إدراكنا للأشياء . وقد أمكن في التجربة المذكورة آنفاً تقرير أن الإيحاء يمكن أن يعدل هذا الكل « الإدراك — الرأي » . لقد ظهر لنا أن الذين قلدوا الرجال السياسيين لم يعطوا لهذا التعبير نفس المغزى الذي أعطاه له غيرهم ممن قدروهم تقديراً أقل .

٢ — المحاولات المنهجية لتعديل الاتجاهات وذلك بالوسائل الآتية :

(أ) دروس نظرية عن الآراء التي يقف منها الشخص موقفاً عادياً .

(ب) محاولة القيام بمجادلة نظرية فيما لها وما عليها .

(ج) عرض أفلام .

(د) إنشاء اتصالات حقيقية وفعالة .

(هـ) مناقشة جمعية حول مشكلة محدودة .

هذه هي الوسائل المختلفة لتعديل الاتجاهات فلنتظر الآن في فاعليتها على الترتيب :

(١) التعاليم النظرية : لها تامج ضئيلة .

(ب) الاتصالات المباشرة الحقيقية : هذه الوسيلة أكثر فاعلية وتتضمن مثلا فيما يتعلق بالأحكام القبلية ضد السود إنشاء اتصال بين الطلاب البيض والطلاب السود . وبهذه الطريقة يستشعر الطلاب البيض بالوضع الاجتماعي للسود . ويمكن اعتبار هذه الوسيلة علاجاً للاتصال الاتفاقي .

وقد قدم كلينبرج دقائق عن هذه الاتصالات بين الأجناس وبين الدول . فعندما نرسل مثلاً شباباً إلى بلد أجنبي ، وكما نجعلهم أكثر معرفة به ، وكما نقلل من أحكامهم القبلية ، علينا أن نسمى إلى إرسالهم إلى وسط شبيه بوسطهم ، وإلا فإن اختلافات الوسط وخاصة اختلافات المستوى الاقتصادي تخلق عدم فهم يهدد باشتداد أحكامهم القبلية المتعلقة بالدول الأخرى بدلا من إضعافها .

(ح) السينما : استخدمت أيضا كوسيلة لتعديل الاتجاهات . ومثال ذلك الأفلام المتعلقة بصغار الجانحين والمذنبين وبالطرق الحديثة لإعادة تربيتهم . وأهم عامل هنا هو عدد الأفلام ، و تكرارها ، . أما مستوى الفيلم فلا يأتي إلا في المرتبة الثانية .

(د) المناقشة الجمعية : هي وسيلة يشجع استخدامها في الولايات المتحدة .

وقد قارن ليفين في قراءات في علم النفس الاجتماعي « Readings of Social Psychology » بين ثلاث وسائل لتعديل الاتجاهات وهي : التعاليم

النظرية الجمعية ، والنصائح الفردية ، والقرارات التي تتخذ على أثر مناقشة جمعية .

ففي تجربة أولى كان الهدف تعديل عادات الأمريكيين في التغذية أثناء الحرب . كان المطلوب تقليل استهلاك المدنيين للجيد من اللحم ، حتى يمكن توفير أكبر قدر منه للحارين . وفي هذه التجربة اتجهت المقارنة إلى فاعلية المناقشة الجمعية وفاعلية التعليم النظري على السواء . قسم عدد من ربات البيوت إلى فئتين كبيرتين : فأعطيت الفئة (١) تعليما نظريا عن القيمة الغذائية العظيمة ، للسقط من اللحم ، والاقتصاد الذي يحققه ، وخير الطرق لتجهيزها .

وقسمت الفئة الثانية (ب) إلى فئتين صغيرتين من ٦ إلى ٧ أشخاص ، ناقشوا معا بمساعدة معلم استهلاك ، السقط ، من اللحم .

وضبطت بعد ذلك الزيادة في استهلاك « سقط اللحم » عند من تلقين تعليما نظريا ، وعند من مارسن المناقشة الجمعية من فئة (ب) . وقد لوحظ أن المناقشة الجمعية كانت فاعليتها عشرة أمثال فاعلية التعليم النظري . ولوحظ أن ٣٠٪ من ربات البيوت من فئة (ب) عدلن عاداتهن في الاتجاه المطلوب ، في مقابل ٣٪ فقط من فئة (١) .

وفي تجربة أخرى كان المطلوب إقناع الأمهات في الأسر بأن يأخذن لأطفالهن زيت كبد الحوت وعصير الفواكه . وكانت الوسائل المقارنة هي المناقشة الجمعية من ناحية ، والنصائح الفردية من ناحية أخرى . وأجريت التجربة في عيادة شعبية للولادة .

وعند انصراف الأمهات من العيادة تلقى بعضهن في بساطه نصائح فردية عن تغذية الرضيع . وجمعت الأمهات الأخريات في مجموعات صغيرة

للمناقشة كما في التجربة السابقة . فظهر أن المناقشة الجماعية أكثر فاعلية من النصائح الفردية ، بمثل ماظهر أيضاً أنها أكثر فاعلية من التعليم الجمعي النظري .
والخلاصة أننا إذا وضعنا ترتيباً تنازلياً للفاعلية ، فإننا نجد أن الوسيلة الأكثر فاعلية هي المناقشة الجمعية ، يلها في المرتبة الثانية النصائح الفردية والمناقشة النظرية الجمعية .

كيف نفسر هذه النتائج ؟

يستند ليفين إلى الفكرة القائلة بأنه ما دامت هناك عادة قائمة ، فإنها تقوم على نوع من الاتزان الثابت . وعلى ذلك فهو يفسر تعديل اتجاه ما بحلين محتملين :

١ - زيادة القوى في أحد الجانبين : ولكن سينشأ من ذلك حالة عدم إئزان ، فتوتر ، ومن هنا تنشأ المقاومات . وعلى ذلك فمن الأجدي الالتجاء إلى وسيلة أخرى .

٢ - تقليل المقاومات : فثلاً عند إدخال فرد في جماعة ، يتردد الفرد في الواقع في تعديل عاداته ما دام يخشى ، بدرجة من الشعور قليلة أو كثيرة ، أن يعزل بذلك من المجتمع . فلو أمكنه على الضد أن يكتسب شعوراً بأنه إذا هجر عادة قديمة ، واكتسب عادة جديدة ، فإنه سيقى متلائماً مع مستويات الجماعة ، فإن مقاومته للتغير ستتناقص .

والنتيجة - على عكس ما يحتمل الاعتقاد به - أن تعديل العادات في جماعة ، أيسر من تعديلها في فرد واحد . وهذا يفسر لنا تفسيراً جزئياً تقدم العلاج النفسي الجماعي ونجاحه .

ولنلاحظ في هذه المناسبة ماأداه وجوده أندية المدمنين على الخمر ، في أمريكا من تقليل واضح للإدمان . فإن شفاء كثير من المدمنين دفعة واحدة

لأيسر من شفاء واحد بمفرده ؛ لأن أحد الأسباب الرئيسية لإدمان الخمر هو بالذات الشعور بالعزلة الوجدانية . فإذا اجتمع مدمنون كثيرون لمناقشة صعوباتهم ، فإنه سيكون أيسر عليهم أن يتخلصوا من عاداتهم . وهكذا فإن طريقة المناقشة الجمعية تسمح بتطبيق واسع المدى . وهنا لك اليوم ميل إلى استخدام هذه الطريقة في الولايات المتحدة ، لا في العلاج النفسي الجماعي فحسب ، بل أيضاً في حل كثير من مشاكل علم النفس الاجتماعي في الحياة اليومية ، وعلى الأخص في تنظيم العمل .

ونكتفي بهذا القدر من دراسة تعديل الاتجاهات . ولكن علينا أن ندرس أيضاً في هذا المجال كل موضوع « الدعاية » بمعناها الدقيق .

افصل التاسع

قياس الاتجاهات

في حوالى سنة ١٩٣٠ اقترح ثرستون وسائل لقياس الظواهر الوجدانية (وقد كتب مقالا في « قياس الاتجاهات الاجتماعية » نشرته مجلة علم النفس التطبيقى سنة ١٩٣١ J. of Applied Psychol.) ، فكان بذلك مجددا . وكان علم النفس بمعنى الكلمة يقنع حتى ذلك الحين بقياس ظواهر ذات طبيعة حسية ومعرفية غالبا . فبعد أن تم قياس الذكاء باختبارات بينيه Binet ، تساءل ثرستون عما إذا كان من الممكن أيضاً قياس الظواهر الوجدانية .

ومن ناحية أخرى أنشئ حوالى سنة ١٩٣٥ معهد جالوب Gallup بهدف سبر الآراء وقياسها . وبالتدرج استبان ضرورة التعاون بين قياس الاتجاه وقياس الرأى ؛ وبعبارة أعم بين علم النفس الفردى وعلم النفس الاجتماعى .

ومن أمثله هذا التعاون النتائج التى نشرها كاتريل فى كتابه « قياس الرأى العام » سنة ١٩٤٤ Cantril: Gauging Public Opinion ، وهى خلاصة دراسة على معنويات السكان المدنيين فى الولايات المتحدة أثناء الحرب . (إلى أى حد تشعر طبقات السكان المختلفة باتحادها فى الصراع ؟ ولأى الأسباب ؟ وكيف سيواجهون المستقبل ؟ .. الخ .)

وقياس الرأى العام هذا ، وهو يعتمد على سلم كبير ، يستعين بدراسة الاتجاهات . وفى الحقيقة إنه يصعب جدا إيجاد فصل دقيق بين هذين المفهومين . وعلى ذلك فسندرس أولا المشكلات المشتركة بين دراسة الرأى ودراسة الاتجاه ، وبعد ذلك ندرس المشكلات النوعية لأبحاث الرأى .

مشكلة مشروعية القياس :

هل يمكن قياس اتجاه شخص ما بإزاء مشكلة تتضمن جانباً وجدانياً ،
كمشكلة تحرير المرأة ؟ إن هذا السؤال يضعنا أمام مشكلتين هما :

١ - هل هذا القياس مشروع وممكن ؟

ب - هل هو نافع ؟

وكثيراً ما انتقدت محاولة قياس الاتجاهات . وقد قال برجسون عن
علم النفس التجريبي : « إن الظواهر النفسية هي ظواهر كيفية وليست
كمية . » غير أن مشكلة القياس النفسى هذه ليست مشكلة نوعية إلى
الحد الذى زعمه البعض . وقد انتهت الجهود المبذولة فى هذا الاتجاه إلى
بعض النتائج . وإذا كانت الظواهر السيكولوجية أصعب قياساً فذلك لأنها
أكثر تغيراً وأكثر تعقيداً من الظواهر الفيزيائية .

وأما عن نفع القياس فتدل عليه تجربة لسكرنبرج Kineberg : وجه
إلى أطفال ألمان فى المنطقة المحتلة السؤال التالى : « هل تقدر أن اللطف عذراً
فى الحرب من البيت إذا كان أبوه قاسياً ؟ » وقد أجاب ٤٥٪ من الأطفال
بالإيجاب ، و ٥٠٪ منهم بالسلب

ووجه نفس السؤال إلى عينة من الأطفال الأمريكين للمقارنة . فكانت
النتيجة أن أجاب ٦٨٪ منهم بنعم و ٣٠٪ منهم بلا .

وقد كانت الإجابات فى الفئتين فى الاتجاه المتوقع . ولكن النسب
المتوقعة ظهر أنها مبالغ فيها . ولتحاشى المبالغة المضللة ، وضعت فى نفس البحث
أسئلة أخرى من نفس الطراز ، مثل : أى الطفلين أحببت ، الطفل
الذى يسمى إلى من هو أصغر منه أم الطفل الذى يخرج على طاعة من

هو أكبر منه ؟ وقد أكد الاختبار الجديد نتيجة الاختبار السابق . ولقد أمكن التنبؤ باتجاه الإجابات ، ولكن لم يمكن بحال التنبؤ بنفسها .

الطرق المباشرة لقياس الاتجاهات

١ - إيجاد النسبة المثوية للإجابات المؤيدة والمعارضة (أى للإجابة بنعم أولاً) : هذا الإحصاء للاتجاهات المؤيدة والمعارضة يشبه الدراسات الأولى التى عملت على الرأى العام . ولكن هذه الطريقة أهملت الآن لعدم دقتها ، إذ كانت الأسئلة توضع فى صور مسرفة فى البساطة ، وكان يترتب عليها إجابات عشوائية إلى حد ما . أما فى الأبحاث الحاضرة فهذه الأسئلة التى تتطلب الإجابة بنعم أو لا تضبطها على الأقل أسئلة أخرى .

٢ - استخدام سلام الاتجاهات : هناك نوعان رئيسيان من السلام هما : السلام القبلى (أى السابقة على التجربة) والسلام النفسى الفيزيائية .

فالسلام القبلى *a priori* : هى كسلم المسافة الاجتماعية لبوجاردوس Bogardus . ويقال عن هذه السلام أنها سابقة على التجربة لأن الباحث يحدد مقدماً ترتيب العبارات المختلفة المتعلقة بالقبول أو الرفض . (راجع بوجاردوس والهجرة والاتجاهات الأجنبية ، ١٩٢٥) . ولهذا النوع من السلام عيب هو أن ترتيب العبارات بحسب درجة التغليب يختلف باختلاف الأفراد . فمن الممكن أن لا يتفق الترتيب الذى يقترحه الباحث مع الترتيب الذى يقترحه المختبرون . ولإصلاح هذا العيب أنشأ رستون السلام المسماة بالسلام النفسى الفيزيائية .

والسلام النفسى الفيزيائية : تعتمد بصفة عامة على الطرق المستخدمة فى الأبحاث النفسى الفيزيائية ، ومن هنا جاء اسمها . ونقطة البداية فيها هى تحديد

العتبة *seuil, threshold* (ما يمكن بالكاد أن يميزه المختبر). ويعمل السلم النفسيزيائى على مرحلتين :

المرحلة الأولى : هى وضع الاختبار على أساس تجريبي ، وذلك بإجراء بحث على عينة محدودة ، كما تحدد بالضبط دلالة الاتجاهات المتضمنة فى أسئلة السلم عند الأشخاص الذين نساألهم .

المرحلة الثانية : هى تطبيق السلم بعد ضبطه على هذا النحو على مجموعة الأشخاص المقترح اختبارهم . ويقدم ثرستون مثالا على هذا السلم فى مقاله فى مجلة علم النفس التطبيقى (١٩٣١) J. of Applied Psychol.

سلم روزنبرج Rosenberg

فى كنيسة غصصة الليص يدخل زنجى فيثير إبحضوره اتجاهات جد مختلفة . وإليك بعض الاتجاهات الممكنة :

- عدم عمل شىء على الإطلاق .
- الشكوى إلى القسيس .
- مصافحة الزائر الجديد باليد والترحيب به .
- مطالبة بالعودة من حيث أتى .
- تكليف القسيس بأن يقول له ذلك .
- إنذاره بمغادرة المكان قبل أن يطرد .
- تولى الدفاع عنه إزاء المعارضين فى حضوره .
- نصحه بلطف بأن لا يعود مرة أخرى .

تقدم هذه الدرجات échelons الخاصة بالسلم على هذا النحو من الاختلاط . ولكي تنشأ من هذا سلما على نمط « ثرستون » نبدأ باختيار حكام ما بين مائة ومائتين يقومون بتصنيف هذه الاتجاهات في ١١ قسما مثلا . ثم نطلب إليهم أن يعبروا عن درجة التأييد أو المعارضة التي يتضمنها كل اتجاه بغض النظر عن رأيهم الخاص .

وهنا تنشأ مشكلة : أتوقف طريقة ترتيب الاتجاهات المقترحة على الاتجاه الشخصي الذي يتخذه من يقوم بالترتيب ؟

وقد درست هذه المشكلة دراسة منهجية . ولوحظ أن الاتجاه الشخصي لا يؤثر في الواقع في الترتيب المقترح إلا قليلا .

وبعد تكوين السلم بهذه الطريقة على أساس الترتيب المتزايد للتأييد أو لعدم التأييد يقدم إلى عدد كبير من الأشخاص .

وهناك طريقة أخرى دقيقة تستوحى أيضا من مبادئ السيكونفزياء ، وهي طريقة المقارنة الزوجية Comparaison par paires التي استخدمها « جيلفورد » Guilford . وهذه الطريقة أكثر مشقة وأقل اقتصادا من طريقة « ثرستون » . وهي تقوم على المقارنة . فنقارن مثلا بين ١٥ شعبا مقترحا ، زوجا زوجا (فيكون لدينا في المجموع ١٠٥ زوجا للمقارنة) . يطلب إلى الشخص ما إذا كان يفضل :

الانجليز أم الفرنسيين ؟

الفرنسيين أم الألمان ؟

الانجليز أم الألمان ؟ ... الخ .

سلم ليكرت Likert

هذا السلم أبسط من سابقة . فبدلاً من ترتيب الدرجات المختلفة لاتجاه واحد ، يطلب إلى الشخص تقييم إجابته على سؤال معين بإحدى الصيغ الآتية :

— إلى أؤيد هذا الاتجاه جداً .

— إلى أؤيد هذا الاتجاه .

— إلى متردد .

— إلى أعارض هذا الاتجاه .

— إلى أعارض هذا الاتجاه جداً .

ويشتمل إعداد سلم ليكرت أيضاً على جانب تجريبي يعين على حذف البنود التي لا تحقق ارتباطاً كافياً مع مجموعة البنود كلها . (أنظر موكور Maucorps ، سيكولوجية الحركات الاجتماعية ، Psychologie de mouvements sociaux) غير أن الإعداد هنا أسرع بالرغم من ذلك مما هو في حالة سلام « ترستون » ، وتأتي مرضية أيضاً . (راجع ميرفي وليكرت : « الرأي العام والفرد » ، ١٩٣٠)

الطرق غير المباشرة للقياس

١ — المقابلة الكلينيكية :

٢ — دراسة تواريخ الحياة : فإن دراسة التواريخ الذاتية للحياة دراسة مقارنة يوضح بعض الاتجاهات .

٣ - استخدام التكنيكات الإسقاطية: من نوع الإدراك الداخلي
 للموضوع T. A. T. فقد قدم پروشانسكى Proshanski لطلاب أمريكيين
 صوراً مستخرجة من الصحف ، بها مشاهد تتضمن صراعات اجتماعية
 (كالبطالة والإضراب) ، وبحيث يكون مدلول الموقف متلبساً . وكان
 قد قاس مقدماً اتجاهاتهم الاجتماعية . فظهر أن أوصاف الطلاب للصورة
 الواحدة مختلفة أشد الاختلاف .

٤ - وأخيراً نجد الطريقة القائمة على دراسة سلوك الشخص في المواقف
 الواقعية : وغرض هذه الطريقة استبعاد الأخطاء التي قد تنشأ من عدم
 الصراحة عند الأشخاص في إجاباتهم الشفهية (انظر تجربة لاپيير Lapière) .
 ولكن ضبط قياس الاتجاهات عن طريق السلوك مشكلة معقدة ، لأنه
 لا شيء يثبت أن الأفعال أكثر إخلاصاً من الأقوال . فإن جميع مظاهر
 الشخصية يمكن اعتبارها حقيقة بمعنى ما ، لأنها إن لم تعبر عن واقع المرء
 فإنها تعبر عما يريد أن يكونه .

مشكلة تنوع الاجابات بتنوع العرض

كيف يمكن أن تتحدد الإجابات على سؤال معين بحسب العرض
 presentation ؟ يمكننا أن نحصى ثلاثة أنماط كبرى للأسئلة هي :

(١) الأسئلة القائمة على القسمة الثنائية : dichotomic

وهي التي تقدم بدليين للإجابة (الإجابة بنعم أو بلا) . وإنه لنواة أهمية خاصة
 أن يصاغ البديلان معاً في السؤال الواحد . فعند صياغة البديل الأول وحده ،
 فإننا لاندرى ما هو الحل الآخر الذي يتوقعه المجيب والذي يحفز إجابته

إلى حد كبير . وقد أثبتت بعض التجارب أنه في حالة صياغة الجزء من البدلين
مما نحصل على نتائج تختلف عما لو لم نصفها معا .^{١٢}

مثال ذلك بالنسبة للسؤال « هل تؤيد إسهام العمال في المصنع ؟ » كانت
أغلب الإجابات بالإيجاب . ولكن انخفضت هذه الأغلبية انخفاضاً كبيراً
عندما أضيف — « ... أم تؤيد أفراد أصحاب المصنع بالإدارة ؟ »

(ب) أسئلة الاختبار من بين عدة إجابات multiple choice :

تقترح عدة إجابات ويطلب إلى الشخص أن يختار الإجابة التي تبدوا له
مطابقة لتفكيره . وقد أجرى بحث في الولايات المتحدة حوالى نهاية الحرب
لسبر الاتجاهات نحو الاتحاد السوفيتي :

— هل تعتقد أن روسيا تساعدنا ؟

— هل تعتقد أنها تقف ضد أمريكا ؟

— هل تعتقد أنها تعمل على منافستنا في التجارة ؟ ... الخ

وعلى كل شخص أن يختار الإجابة التي تبدو له الأصح أو الأكثر
احتمالاً . هذه الأسئلة التي تتطلب الاختيار من بين عدة إجابات هي أغنى
بكثير في أولئها من الأسئلة ذات القسمة الثنائية ، كما أنها تتيح تجنب
الإجابات من النمط المعروف « بالكل أو لا شيء » .

وقلما يستخدم جالوب Gallup هذا الطراز لماله من مساوئ . تسكينكية
لا تتضح إلا عند التجربة :

١ — فالصعوبة الأولى أنه ينبغي التنبؤ بأ أكبر عدد من الإجابات
المحتملة .

٢ - والصعوبة الثانية هي أن الأشخاص الذين لا يعرفون شيئاً عن السؤال يجدون أنفسهم مضطرين ، أمام مثل هذا الاختيار ، إلى أن يختاروا مع ذلك إجابة . ومثل هذه الاجابات ، العشوائية إلى حد ما ، لا دلالة لها .

٣ - والصعوبة الثالثة هي أن هناك ميلا إلى تجنب الأوضاع المتطرفة . إذ يفضل الأشخاص أن يتخذوا الأوضاع الوسطى ، وعلى ذلك لا تكون الإجابات قابلة للتصنيف .

(>) الأسئلة ذات الإجابات الحرة أو المفتوحة Open-ended :

هذه توضع المشكلة في هذه الصورة : « ما رأيك في ... » . والمشكلة التي تهمنا هنا هي معرفة ما إذا كانت الإجابات المعطاة ذات دلالة أم لا . ونلاحظ أن كريش وكرا تشفيلد يفضلان استخدام هذا النمط الثالث من الأسئلة في أبحاثهما ، ويريان أنه أكثر دلالة من النمطين الآخرين .

والواقع أن الإجابات الحرة تعد كاشفة أكثر من الإجابات بنعم أو بلا . وهي تسمح بتحقيق قيمة بعض الأسئلة .

ولنعد من جديد إلى المثال الخاص « بمكتب أبحاث الرأي العام » ، والمتعلق بالاتجاهات المحتملة لإزاء روسيا :

— هل سيسعى الاتحاد السوفيتي إلى نشر الشيوعية .

— هل سيتعاون الاتحاد السوفيتي مع كل من إنجلترا وأمريكا .

لقد لوحظ أن السؤال الواحد إذا وضع مرة حرا ومرة في صورة بديلين فإنه يعطى نتائج مختلفة . كما لوحظ أنه في حالة عدم وضع البديلين في السؤال فإن المشكلة تبدو في أذهان الجمهور مختلفة عنها في ذهن الباحث .

وينصح كريس وكراتشفيلد باتباع طريقة ذات ثلاث مراحل استعارها
من لازارفلد Lazarfeld .

(١) استخدام أسئلة حرة الإجابة ، على عينة محدودة (١٠٠ إلى ٢٠٠ شخص) لمعرفة أى الإجابات تخطر على أذهان الناس .

(ب) ومن نتائج هذا البحث الأول يعمل استخبار ذى إجابات
محددة الأنواع .

(ج) إذا حصلنا على نتائج شائعة تضعنا أمام مشكلات تحتاج إلى إرضاح
كررنا نفس التجربة على فئة مشابهة .

ويذهب لازارفلد حتى إلى حد الدراسة التعمقة للأشخاص الذين قدموا
إجابات شيقة ، وذلك عن طريق مقابلة كلفينية تتبع الكشف عن الدوافع
وتفسيرها . وهذه الطريقة رائعة ، ولكنها شاقة . ولم تقم على أساس هذه
الخطوة التالية أبحاث .

وهناك وسائل متعددة لتحسين النمطين الأولين من الأسئلة بإدخال أسئلة
إضافية : كيف ، ؟ و لماذا ؟ وهى تساعد على حذف الإجابات المصطنعة .

مشكلة قياس شدة الإجابات Intensity

الامر هنا يتعلق بقياس مقدار الشدة التى بها يتخذ الناس حلولهم .
والشدة تساعدنا على تحديد قيمة الإجابات الإيجابية والسلبية (راجع دراسة
كانتربيل على الشدة) . ويتوقف نمط السؤال على ما يأتى :

(١) درجة تقدم البحث : (يبدأ البحث بالإجابات الحرة ويقبها
بالحلول المقترحة المحدودة) .

(ب) وقت القيام بالبحث : فهناك لحظات يكون الرأى فيها متبلوراً إلى حد ما ، وعندئذ ينبغى وضع أسئلة دقيقة جداً ومفصلة . أما عندما يكون الرأى ردىء التبلور فستستخدم أسئلة الاختيار من عدة إجابات .

طريقة جالوب Gallup :

(١) غالباً ما يستخدم جالوب قبل البحث « أسئلة التصفية » ، Questionnaire : « ألم تسمع أحداً يتحدث عن ... » ، وكما يصبح سؤال التصفية ثرياً ودقيقاً ، يسأل الشخص أن يقدم حجة مؤيدة وحجة معارضة للسؤال التى أمامه .

(ب) وأحياناً ما يستخدم جالوب أسئلة الاختيار من عدة إجابات ، ولكن ذلك نادر .

(ج) وهو فى أسئلة القسمه الثمانية يسمح بثلاث إجابات : « نعم » ، « لا » ، « لا أعرف » .

(د) وغالباً ما يستخدم السؤال « لماذا ؟ » .

(هـ) وهناك درجات لتدرج الشدة (بشدة كبيرة ، بقدر الاستطاعة ، قليلاً ، لا شيء) .

٣ - مشكلة مضمون السؤال Content

لابد من محاولات متعددة فى بعض الأحيان للوصول إلى الصيغة الحسنة التى تساعد على فهم الجميع للسؤال بنفس الطريقة . وهذه أنماط من الأسئلة الرديئة :

(١٢٢ - علم النفس الاجتماعى)

١ - الأسئلة ذات المضمون البالغ في عدم التحدد :

ومثالها : « بعد الحرب ، هل تقدر أن الناس ينبغي أن يشتغلوا أكثر أم أقل أم مثلما يشتغلون الآن ؟ » فهذا السؤال جد غامض ولا يفهم بطريقة واحدة . بل ينبغي دائما تحديد مضمون السؤال بالدقة .

ب - الأسئلة المحددة بالنسبة للباحث والتي تبقى مع ذلك غامضة :

مثال ذلك : « لو أن الجيش الألماني أسقط هتلر فهل كنت تقبل شروط الصلح ؟ » فهذا السؤال الدقيق لم يفهمه الجميع فيها واحدا . فكثيرون خلطوا بين « الجيش الألماني » و « الشعب الألماني » . ولو أوضحنا للناس العواقب التي تترتب على تحقيق إجاباتهم لأصبحت إجاباتهم شيئا آخر . فالرأى الردىء التبلور أصعب قياسا من الرأى الشديد التبلور .

ج - الأسئلة التي تدعو إلى إجابات تحددها الأحكام القبلية :

مثال ذلك : « هل تقدر أن الزوج ينالون نفس المعاملة القضائية كالبيض ؟ » فالناس المتعاطفون مع السود قدروا أن السود لم يحظوا بنفس المعاملة التي للبيض في حين أن غيرهم أجابوا بأن الزوج ينالون معاملة طيبة بدرجة كافية . فالإجابات هنا تترجم حكما قبليا ، وتقيس بالحرى اتجاهها أجناسيا أكثر مما تقيس رأيا . هذه الإجابات ليست موضوعية بحال ، ويمكن أن تفسد النتائج . وينبغي كذلك أن نحسب حساب أثر المكانة والتمييز الذي لا ينبغي بالضرورة تجنبه . وهناك مشكلة أخرى وهي مشكلة استخدام كلمات « المحرمات » ، taboo (كالفاشية مثلا) . فعدم استخدام كلمة « الفاشية » نفسها يجعلنا نحصل على عدد أكبر بكثير من « المتضمنين » في استخبار عن الاتجاه الفاشي .

د - الأسئلة التي تثير التبريرات :

مثال ذلك : « هل تساعدك مهنتك على المساهمة في المجهود الحربي ؟ »
وقد جاءت كل الإجابات بالإيجاب . قال كناس : « إني أخدم الجمهور في وقت الحرب . » وأجاب صائغ : « إن الضرائب تمول التسليح . »

هـ - الأسئلة التي تثير أنماطا جامدة واصطلاحات جاهزة :

ومثالها : « هل أنت من أنصار السلام وحرية الصحافة وحرية الرأي ؟ »
فكانت ٩٧٪ من الإجابات بنعم . أما عندما أضيف إلى هذا السؤال
« ... على أن تتمح هذه الحرية للشيوعيين والفاشيين ؟ » فإن ٧٢٪ من
الإجابات كانت « لا » .

وهناك خطر ينبغي تجنبه، ألا وهو وضع أسئلة غاية في التخصص . مثال ذلك : في الأبحاث الخاصة بالضرائب في الولايات المتحدة ، وجد أن أصحاب المهن الفقيرة لم يدوا أى اهتمام ، ولم تكن لديهم أية فكرة دقيقة عن النسبة المئوية للضرائب التي يدفعها الأغنياء . فالأسئلة التي توضع لمجتمع ما ، ينبغي أن تحظى باهتمام كل الطبقات ، وكل المستويات ، في هذا المجتمع .

والأسئلة الإيحائية :

لنبحث الآن الأثر الذي يحدثه السؤال الإيحائي ، وهو السؤال الذي يقصد به الحصول على إجابات ذات اتجاه معين . ولنتقدم مثلا على ذلك ما قدمه كاتريل في كتابه *Gauging Public Opinion* « قياس الرأي العام » من مثل يتعلق بالاتجاهات التدخلية واللاتدخلية أثناء الحرب . أجرى البحث في يولية سنة ١٩٤١ (عندهجوم ألمانيا على روسيا) . وضع السؤال بعينه في صورتين :

الصورة الأولى : « إن عدداً معيناً من الناس يقولون إنه ما دامت المانيا تحارب الآن روسيا وانجلترا ، فإن مساعدة انجلترا لم تعد أمراً لاغنى عنه . هل توافق على ذلك ؟ » ، وقد كانت ٧٢٪ من الإجابات « لا » ، (إذن : يجب مساعدة انجلترا) .

الصورة الثانية : « إن عدداً معيناً من الناس يقولون إنه ما دامت المانيا ستقهر روسيا بلا شك في أسابيع قليلة ، ومن ثم تحول كل قواها ضد انجلترا ، فإن مساعدة انجلترا أصبحت ضرورة أعجل ما تكون . » كانت ٧١٪ من الإجابات « نعم » ، (إذن : يجب مساعدة انجلترا) .

ومن ذلك ترى في هذه الحالة أن صيغتين ينظر إليهما على أنها تجران بالفعل إلى إجابات متضادة قد أحدثتا نفس الإجابة . إذ أن « عدم الموافقة » على الصيغة الأولى مساو لعملية « الموافقة » على الصيغة الثانية . (والفرق بين ٧٢٪ و ٧١٪ يمكن إهماله إحصائياً .)

دلالة هذه المعطيات :

يدل هذا على أن الرأي كان قد تم بناؤه بقوة (أو كان قد تبلور cristallised كما يقول كاتز Katz) . ففي هذا الموقف يصبح من الممكن قياس تذبذبات الرأي عن طريق أسئلة سهلة نسبياً (التذبذبات في حدود ١٠٪ مثلاً) .

أما حين يكون الرأي قليل التحدد فيمكننا على الضد أن نعتبر أن طريقة وضع السؤال تؤثر على الإجابة التي نحصل عليها تأثيراً هاماً .

الطريقة :

لكي نعرف ما إذا كان السؤال الموضوع في صورتين مختلفتين يفهم

بطريقتين مختلفتين تتبع طريقة « الاقتراع النصفي » Split-ballot . وهذه تقتضى أخذ عييتين من السكان متشابهتين من حيث السن والجنس ... الخ ، ويطرح على إحدهما السؤال فى صيغة « أ » وعلى الأخرى السؤال فى صيغة « ب » ، ثم تم خرج الإجابات للعتيتن . ويستخدم جالوب هذه الطريقة .

ملحوظة : يطرح على العيتين عدد معين من الأسئلة من نفس الصيغة بقصد التحقق من أنها متعادلتان .

فائدة هذه الأبحاث

(أ) من الناحية العملية : تحسين النتائج فى أبحاث الرأى .

(ب) من ناحية علم النفس العام : للاخطاء قيمة تعليمية . فلو أننا حصلنا على نتائج مختلفة بعرضنا نفس السؤال فى صورتين مختلفتين ، فإن هذا يكشف لنا بالطبع عن أن هذا السؤال ، أو هذا الشكل ، لا يعرض لأذهان الناس فى الصورة الوحيدة التى كنا نظنها ، وعن أنه يستند إلى نشاط عوامل سيكلوجية لم تكن تتوقعها . فتفاوت النتائج لا ينبغى أن يؤدى بنا إلى القنوط ، بل إنه قد يكون مصدرا لاكتشافات جديدة .

(ج) تطبيقها فى المشكلة الخاصة بالشهادة :

والطريقة التى يوضع بها السؤال للشاهد تؤثر فى إجابته .

(د) تطبيقها فى دراسة الدعاية وإدارتها :

فإنه يمكن تعديل رأى الناس بإدخال كلمات تستمع بالمكانة والتميز prestige وذلك فى الصيغ التى تطرح عليهم . (هناك المكانة الموجبة ومثالها روزفلت ، والمكانة السالبة ومثالها لندبرج باعتباره خائنا .)

ضبط عمليات قياس الاتجاهات

إن الصفتين اللتين يطلب توفرهما لضبط عمليات قياس الاتجاهات هما نفس الصفتين اللتين يطلب توفرهما في كل اختبار ، ألا وهما : الثبات والصحة .
 الثبات Reliability : يطلب من كل اختبار أن يقيس دائماً نفس الشيء ، أى أن يعطى دائماً نفس النتائج ، على فرض أن الظروف لم تتغير ، وهو فرض لا يمكن تحقيقه بصورة مطلقة .

وهناك ثلاث طرق لتحقيق الثبات في الاختبار :

١ - إعادة إجراء الاختبار Test & retest :

يمكن إجراء نفس الاستخبار مرتين بفارق زمني بين العمليتين (يفترض أن هذا الفارق الزمني لم يحدث تغيراً في الموقف) . ثم تقارن النتيجةتان . فإذا كان الاختبار ثابتاً ، فإن النتيجةتين تتطابقان تقريباً .

٢ - طريقة نصف الاختبار Split-half :

يقسم الاستخبار نصفين . وليكن لدينا عشرون سؤالاً على نفس الاتجاه (تأييد السلم مثلاً) . فينبغي أن تعطى الأسئلة العشرة الأولى نفس المعامل الخاص بالسلم أو بالحرب الذى تعطيه الأسئلة العشرة الأخيرة . ولكن هذا يفترض تجانس الاختبار وهو أمر يصعب تحقيقه . وهذا ما يعوق تطبيق هذه الطريقة .

٣ - الصيغتان المتوازيتان :

فليكن لدينا استخباران يتألف كل منهما من ٢٠ سؤالاً ، وهما معدان لقياس نفس الاتجاه . فيمكن إجراء الاستخبار في صورته الأولى ، على

جماعة معينة أولاً . وبعد ذلك بيضة أسابيع أو شهر تطبق عليهم الصورة د .

ولكن ، كما هو الحال في أية طريقة ، من الصعب أن نميز إن كان الاختبار عديم الثبات أم أن الأشخاص هم الذين غيروا اتجاههم .

الصحة Validity : ينبغي أن يقيس الاختبار الشيء بالذات المطلوب قياسه (كالانتباه مثلاً) ، وليس شيئاً آخر . فاختبار الانتباه يعد صحيحاً إن كان يقيس حقاً ما يسمى بالانتباه .

والصحة أصعب تحقيقاً من الثبات . ويمكن أن تستخدم في ذلك الطرق الثلاث الآتية :

١ - تقاس الاتجاهات عند فئات يعرف ، قبل التجربة ، أنها مختلفة : ومن حيث المبدأ ينبغي إذا طبق سلم واحد للاتجاهات على فئات مختلفة أن يعطى نتائج مختلفة . فمثلاً لو طبق سلم لقياس الأحكام القبلية المضادة للسود على أعضاء كوكلو كس كلان Ku-Klux - Klan ولم تكن درجاتهم أعلى من درجات أشخاص أخذوا بالمصادفة ، فإن هذا يؤدي إلى الاعتقاد بأن السلم المذكور ليس صحيحاً .

٢ - تقارن النتائج المغطاة من سلم يراد قياس صحته بالنتائج الخاصة بسلم آخر مستقر من قبل ، ومشهور بقياسه لنفس الظاهرة : مثال ذلك سلم بوجاردوس Bogardus لقياس المسافة الاجتماعية - فلو تخيلنا سلماً آخر لقياس المسافة الاجتماعية ، فينبغي أن نحصل منه على نتائج قريبة من نتائج سلم بوجاردوس . ويمكن اعتبار الطريقتين السابقتين ضابعتين للثبات أكثر من الصحة بمعنى الكلمة .

٣ - يبحث إلى أى حد يتيح سلم للاتجاهات والتنبؤ بسلوك

الأشخاص . . فيمكن التنبؤ مثلاً بأن الرجل الحربى سيجبذ دخول الحرب، ولكن الأمر ليس كذلك دائماً . وفى الحق إن موقف الشخص فى الحياة لا يطابق موقفه أمام استخبار . فى الموقف الحقيقى يتم اندماج الذات ego-involvement ويتحقق شعور بالواقع لا يمكن أن يحدثه بنفس الدرجة موقف الاستخبار . (لنذكر تجارب لاپير Lapierre على الاتجاه المزدوج لأصحاب الفنادق إزاء الرابئن الصينيين) .

وليس ضبط الصحة الخاصة بسلم الاتجاهات عن طريق ملاحظة السلوك الفعلى من السهولة بالقدر الذى يظن لأول وهله (أنظر فى هذا الموضوع كرىش وكراشفيلد فصل هـ) .

الفصل العاشر

الرأى العام وقياس شدته

تمهيد:

درسنا حتى الآن المشكلات المشتركة المتعلقة بالإتجاه وبالرأى .
وسنحاول الآن معالجة المشكلات الخاصة بالرأى . أجريت الدراسات الأولى
المتعلقة بالاتجاهات على الطلاب، وعلى مرضى العقول . فالفتات حيث كانت
غير ممثلة لمجموع السكان . وقيمة دراسات الرأى العام هى ، بحق ، أنها تأخذ
فى اعتبارها مجموع السكان . ولذا فإن إحدى المشكلات الرئيسية التى ينبغى
حلها هى مشكلة « اختيار العينة » .

وقبل أن نبدأ بدراسة منظمة للرأى ، علينا أن نتخلص أولاً من فكرة
خاطئة ، وهى تلك المتعلقة بضرورة العدد الكبير . والحقيقة أن العدد
الكبير ليس إلا عاملاً ثانوياً . والأمر الرئيسى هو اختيار العينة . ومثال
ذلك أن مجلة المختار Readers Digest حاولت أن تتنبأ بنتيجة الانتخابات
الأمريكية للرئاسة سنة ١٩٣٦ ، فأرسلت اختباراً إلى عشرة ملايين من
الأشخاص ، وانتهت نتائجها إلى خطأ نهائى مقداره ١٩ ٪ . وهذا الخطأ يسبب
تفسيره إذا أخذنا فى اعتبارنا هذه الحقيقة ، وهى أن هؤلاء الأشخاص تم
اختيارهم من الدليل السنوى للتليفون مما يجعل العينة محصورة فى طبقة خاصة
بالأشخاص الذين لديهم تليفون . إن مشكلة اختيار العينة فيما يتعلق بالرأى
العام هى مشكلة انتخاب وتحديد كى للنسبة .

خصائص العينة السكانية

كما تكون العينة ذات قيمة ، يجب أن يتوفر فيها شرطان هما : تمثيل
المجموع وكفاية الحجم .

أولا : صفة التمثيل في العينة ؛ مشكلة التوزيع الطبقي :

رأينا فيما سبق أن العينة السكانية يجب أن تحقق شروطا معينة . فهي أولا يجب أن تكون ممثلة لهؤلاء السكان ، وهي ثانيا يجب أن تكون ذات أبعاد معينة . فالدقة تتوقف على حجم العينة . وصفة التمثيل تتوفر بالتوزيع الطبقي . ويمكن للعينة أن تنتظم طبقاتها بمراعاة عدة عوامل . وهذه العوامل ، التي هي عوامل للتمييز ، يختلف الاختيار بينها باختلاف البحوث . وأهم العوامل استخداما في ذلك ما يأتي :

١ - الجنس .

٢ - المستوى الاقتصادي .

٣ - الموقع الجغرافي .

٤ - سكان المدينة وسكان الريف .

٥ - المهنة .

٦ - السن ، ويوزع إما على قسمين (ما فوق ٤٠ سنة وما تحت ٤٠ سنة) ، وإما على ثلاثة أقسام (أصغر من ٢٠ ومن ٢٠ إلى ٤٠ وفوق ٤٠ سنة) .

ومن الأهمية ، بمكان ، قبل البدء في التنظيم الطبقي ، معرفة تكوين السكان المطلوب دراستهم ، ويستخلص لذلك :

(أ) الإحصاءات الرسمية لمختلف المصالح ، (كتناجج التعدادات والإحصائيات الاقتصادية لوزارة الزراعة مثلا) .

(ب) المعلومات التي تم الحصول عليها في الأبحاث السابقة الخاصة بالرأى . فان الاستخبارات التي تسلّم إلى القائمين ، بالمقابلة الشخصية ، تشمل في

الحقيقة على عديد من الأسئلة، عن معلومات تتعلق مثلاً بالدين ، والمستوى الاقتصادي ، والأحوال الزوجية للأشخاص المطلوب مقابلتهم . ويشرع في مقارنة المعلومات التي يتم الحصول عليها ابتداء من العينات التي جرى عليها البحث والمعلومات المستمدة من المصالح .

وبالإضافة إلى ذلك ، يتيح التحليل الإحصائي لتتابع البحوث السابقة معرفة ما إذا كان هناك ، في أي بحث معين يراد إجراؤه ، مكان لإدخال عوامل جديدة في التوزيع الطبقى . فإذا كان قد لوحظ مثلاً في بحث سابق أن المحاربين القدماء أعطوا إجابات تختلف اختلافاً ذا دلالة عن الإجابات التي أعطها أشخاص آخرون ، فإنه يمكن في بحث تال إضافة العامل « محارب قديم » إلى العوامل العادية للتوزيع الطبقى ، بمعنى أن يطلب إلى القائمين بالمقابلة الشخصية أن يعنوا بمسألة عدد معين من المحاربين القدماء ، بمثل ما يطلب إليهم مسألة عدد معين من العمال غير الإحصائيين أو من العمال الإحصائيين بين من يقومون باختبارهم .

والمشكلة هنا هل يجب التنسيق بين عوامل التمييز المختلفة ؟ لنأخذ مثلاً عينة من ١٠٠ شخص موزعة توزيعاً طبقياً ، بحسب الجنس ، والسن ، والأجناس ، والمستوى الاقتصادي ، أو على نحو أدق مكونة من ٥٢ امرأة و ٤٨ رجلاً ؛ ٨٥٪ منها من البيض و ١٥٪ من السود ؛ ٥٠٪ منها ممن يزيدون سناً على ٤٠ سنة و ٥٠٪ ممن يقلون سناً عن ٤٠ سنة ؛ ٣٠٪ منها من ذوى المستوى الاقتصادي المنخفض و ٤٠٪ من ذوى المستوى المتوسط و ٣٠٪ من ذوى المستوى العالى .

فلو اعتبرنا مثلاً المستوى الاقتصادي ، فإنه يحسن مراعاة العلاقة القائمة بين السن والمستوى الاقتصادي . فالتيسرون من الناس يتجمعون بصفة أساسية بين من يتراوح منهم ما بين ٤٠ و ٥٠ سنة ، ممن توفر لهم الوقت كي

يحققوا لأنفسهم مركزاً أو يثبتوه . فإذا لم نراع هذه العلاقة فلن تكون العينة ممثلة للسكان ، لأنه سيكون لدينا عدد مسرف في الارتفاع نسبياً من ذوى الأعمار الصغيرة في المستوى الاقتصادى المرتفع . وفي توزيعاتها الطبقة المستخدمة عملياً ، نادراً ما تضع هيئات سبر الرأى موضع الاعتبار هذه المشكلة . مشكلة العلاقات بين مختلف عوامل التوزيع الطبقي . ولكن قد يصبح من الممكن ، بعد تصحيح الأخطاء الناجمة عن ذلك ، القيام بتحليل النتائج تبعاً لطرق مختلفة .

الطرق العملية للحصول على توزيع طبقى :

تستخدم لذلك ثلاث طرق رئيسية وهى :

١ - اختيار العينة من قائمة الأسماء : وهذا انتقاء عشوائى من قائمة عشوائية . فمثلاً إذا أريد فى مصنع به ٣٠ ألف عامل أخذ عينة من ٣٠٠ شخص فإنه يسحب بطريقة عشوائية شخص من كل قائمة ذات ١٠٠ شخص لم يسبق ترتيبها . وهذه الطريقة غير متبعة دائماً ، لأنه إذا كان الأمر يتعلق بعدد كبير من السكان (بدولة مثلاً) فإنه لا يمكن الحصول على قوائم شاملة ، وإنما يتم الحصول على قوائم جزئية وتمثيلية لطائفة محدودة . ويمكن أن نذكر هنا الخطأ الجسيم الذى حدث فى بحث مجلة المختار ، إذ اختارت بالفعل أشخاصاً بالاستناد إلى قائمة مرتبة من قبل ، ولكنها غير تمثيلية ، ألا وهى الدليل السنوى للتليفون .

٢ - طريقة المناطق الجغرافية : يقسم الإقليم المراد دراسته إلى عدد معين من المناطق arras . ومن بين هذه المناطق ينتقى أيضاً عدد معين بطريقة عشوائية ، مثال ذلك صفوف من المنازل أو حتى منازل معينة . ومن عيوب هذه الطريقة كثرة انتقالات الباحثين ، وصعوبة تقدير توزيع السكان .

وينبغي في الحقيقة أن تتحدد المناطق بحسب كثافة السكان .

٣ — طريقة الكوتا quota : — أو النصيب — وهي أكثر الطرق استعمالاً . ويستخدم لها باحثون محليون تعطى لهم تعليمات بمسألة عدد معين من الأشخاص ذوى مميزات محددة من حيث السن والجنس والمستوى الاقتصادي ... الخ . وميزة هذه الطريقة أنها سهلة التطبيق ، وأنها اقتصادية بدرجة كافية . ولكن من عيوبها أنها تترك حرية كبيرة للباحثين الذين يحتمل أن يبدؤ عليهم الخول فلا ينتهوا إلى حرفة التعليمات التى تعطى لهم . هذا بالإضافة إلى ما لوحظ من أن لدى الباحثين ميلاً إلى مسألة أقل القليل من الأشخاص من ذوى المستوى الاقتصادي المنخفض . وذلك راجع إلى أن هؤلاء الأخيرين هم عادة ضعاف التعليم ولا يحسنون التعبير عن أنفسهم وبالتالي لا يتحدثون طواعية . (ويمكن علاج هذا الميل عن طريق زيادة عدد الأشخاص من ذوى المستوى الاقتصادي المنخفض الذين يعين على الباحثين مسألة لهم) .

٤ — طريقة الحلقة panel : يسأل فيها عدد قليل من الأشخاص خلال أبحاث مختلفة عديدة متتابعة ، بغية قياس تطور الرأى عندهم . ويؤخذ على هذه الطريقة من وجهة النظر العلوية أن الأشخاص يصبحون متخصصين في البحث ، فتصير آراؤهم أقل تلقائية . كما يؤخذ عليها من الزاوية النظرية أنها تتضمن فيما يبدو نقصاً في الثقة تجاه مبدأ اختيار عينة تمثيلية . فلماذا نتناول في الواقع نفس العينة مرتين لقياس تطور الرأى ؟ فلو قدرنا أن لدينا طرائق تكفل إمدادنا بعينة تمثيلية بدرجة كافية فإن عينتين تمثيليتين يحصل عليهما بهذه الطرائق ينبغي أن تستمرا متعادلتين بحيث تسمحان أيضاً بقياس تطور الرأى الذى يدور عليه البحث .

ثانيا : حجم العينة :

إن قيمة النتائج التي نحصل عليها لا تتوقف بالضرورة على كبر عدد الأشخاص المختبرين. فإن البحث الذي أجرته مجلة المختار على عشرة ملايين شخص والذي بلغ الخطأ فيه نحو ٢٠٪ ، في حين أن الخطأ الذي يسمح به هو في المتوسط ٣٪ ، هو ذو دلالة في هذا الشأن . وبمناسب حجم العينة بالتقريب مع الجنس التريعي لمجموع السكان . وإن موضوع البحث وخصائص السكان المراد دراستهم هما اللذان يحددان حجم العينة . ويبين كاتريل (في كتابه عن قياس الرأي العام ١٩٤٤) أن دقة النتائج تتوقف على عوامل ثلاثة :

١ - عدد مجموع السكان .

٢ - مدى القابلية للتغير في العامل المدروس . فمثلا إذا قيس طول الطفل من سن ١٠ إلى سن ١٤ سنة فليس من الضروري الحصول على عينة كبيرة العدد ، في حين أنه لو أريد قياس الطول لجميع السكان نوجب أخذ عينة ضخمة .

٣ - عدد المتغيرات التي يعمل حسابها في التوزيع الطبقي . فهناك ارتباط في الواقع بين التوزيع الطبقي وحجم العينة . فإذا كانت لدينا جماعة سكانية شديدة التجانس فيكنى أخذ عينة محدودة. وعلى العكس فإن الجماعة السكانية المتغايرة في الفروق بين أفرادها ، من حيث المستوى الاقتصادي ، والالتقاء لطبقة (مهنية أو دينية) ، والجنس ، والسن ، تضطرنا إلى أخذ عينة أكبر ، حتى يقوم عدد كاف من الأشخاص بتمثيل كل طائفة. أما إذا تضاعف عدد السكان فلن يتضاعف حجم العينة بالضرورة ، لأن عدد الطوائف لم يتضاعف بسبب ذلك . وعلى الرغم من اختلاف عدد السكان بين فرنسا والولايات المتحدة فإن العينات المستخدمة فيهما لهما تقريبا نفس الحجم .

المقارنة بين الأنماط المختلفة للعينات:

١ — المقارنة بين نتائج السبر في العينات (باحثان أو ثلاثة لكل ٢٠٠ شخص) والنتائج الحقيقية (كما في الانتخابات مثلا) : نجد أنه بينما الخطأ المتوسط هو ٣٪ في العينات الكبيرة فإنه يبلغ ٥٪ في العينات الصغيرة .

٢ — المقارنة بين العينات الصغيرة المسبورة تلغرافيا والعينات الكبيرة: إن الفرق بين النتائج المتحصلة من هذين النوعين من العينات هو ٥٪ ، وإذن فهو ٣٪ بين العينة المسبورة تلغرافيا والعينة الصغيرة ، أى أن هذه الطريقة أقل إرضاء من السابقة : وهى تستخدم دائما لسبر التذبذبات في الساعة الأخيرة .

٣ — المقارنة بين عينات المعمل والعينات السوية : هذه العينات المعملية تؤخذ في مرحلة متأخرة. فيدور البحث مثلا عما يحتمل أن تكون عليه الفروق بين النتائج المتحصلة من عينة ذات ٣٠٠٠ شخص والنتائج المستمدة من ٢٠٠ شخص مختارين اختيارا عشوائيا . ونلاحظ أن هذا الفرق يختلف تبعا لما إذا كانت العينة (ذات المائتي شخص) موزعة توزيعا طبقيا أم لا . ويلاحظ في الحقيقة أنه إذا كان المائتي شخص قد اخذوا عشوائيا بكل بساطة فإن الفرق يكون كبيرا . أما إذا كانت عينة الثلاثة آلاف قد وزعت توزيعا طبقيا منذ البداية، ثم سحب من بينها عشوائيا . ٢ شخص فإن النتيجة تكون أفضل . وأهم عامل في التوزيع الطبقي المستوى الاقتصادى .

والخلاصة هى أن استخدام العينات الصغيرة يعطى نتائج مرضية . وهذه العينات هى دائما بحاجة إلى أن تستخدم في حذر ، وبقرار محدود نسبيا ، من حيث أن استخدامها ينطوى على مخاطرة من ناحية ، ومن حيث أنها

لا تسمح من ناحية أخرى باستثمار كبير، إذ أن أقسام العينة أصغر من أن تصلح للتمثيل .

قياس شدة الرأي

١ - أهمية قياس الشدة :

ان عدد الأشخاص المؤيدين، بحسب مقياس معين، لا يكفي للجزم بالرأى استناداً إلى هذا المقياس . إذ أنه يحتمل إذا ما أيد الرأي أشخاص كثيرون أن لا يتعلق الأمر في الواقع بأكثر من مناصرة أفلاطونية . ويمكن إدراك ذلك على الأثر من ملاحظة أن الأشخاص لا يضيرهم في شيء أن يطبقوا المقياس تطبيقاً سريعاً . ومن هنا جاءت أهمية قياس شدة الرأي .

٢ - طرق قياس شدة الرأي :

يذكر دكاتر ، سبع طرق للقياس (راجع « كاتريل » - قياس الرأي العام -) . ونحن نذكر هنا الطريقتين اللتين تأتيان بخير نتيجة :

(١) سؤال المختبر عن درجة تأكده من الرأي الذي يذكره . مثال ذلك ، فيما يتعلق بالاتجاه إلى التدخل في الحرب ، كان السؤال هو : « هل من الأفضل أن نبقى بمعزل أو أن نساعد انجلترا ؟ » ، ولو تعرضنا للدخول في الحرب ؟ ، ولتحديد شدة الرأي يطلب إلى المختبر أن يشفع لإجابته بإحدى الصيغ الآتية :

إني لست مقتنعا بالمرّة بهذا الموضوع .

إني أقترض أن هذا هو خير ما نعمل .

— إلى مقتنع تماماً بأن هذا هو ما يجب عمله .

(ب) مطالبة المختبر بأن يحدد شدة رأيه على « ترمومتر ، مدرج تدريجياً اصطلاحياً من صفر إلى ١٠٠ (حيث تمثل درجة الصفر الرأى الجدد معارض ودرجة ١٠٠ الرأى الجدد مؤيد) : ويلاحظ أنه لو طلب إلى المختبرين فى بساطة أن يقيموا شدة آرائهم على خط مدرج ، فإن كثيرين منهم لا يفهمون السؤال ؛ بينما إذا قدمت إليهم صورة الترمومتر فإنهم لا يشعرون صعوبة فى استخدام التدرج .

٣ — طرق أخرى للقياس :

(أ) ترك تقييم الشدة للمضطلع بإجراء الاختبار، فيقيم درجة الشدة بحسب نبرات الصوت لدى المختبر وما عنده من تردد ومن تراجع ... الخ .

(ب) يمكن تقييم الشدة بمواجهة الإجابة على السؤال بالإجابات المعطاة فى استخبار للاتجاهات . فمثلاً فى موضوع التدخل فى الحرب يسأل المختبر إذا كان يميل إلى الاشتراك فيها أو إذا كان يقنع باشتراك قريب له فيها .

(ج) ويمكن أيضاً محاولة تحديد الاندماج الذاتى ego-involvement للشخص .

٤ — ضبط صحة الطريقة فى قياس الشدة :

(أ) تقدير الصحة بطريقة قبلية — ولتكن المسألة هى التدخل فى الحرب أو العزلة — يمكن أن يفترض قليلاً ، أن أنصار التدخل أكثر اقتناعاً بآرائهم من أنصار العزلة . فهؤلاء الأخيرين يسعون على الأخص إلى

الاحتفاظ ، بالوضع الراهن ، وبالهدوء . فإذا كان هذا الفرض صحيحاً فلا بد وأن يشيع أنصار التدخل في إجاباتهم شدة أعظم مما يشيع « الانعزاليون » بصفة عامة . وهذا هو في الحقيقة ما لاحظته كاتز Kalz .

(ب) تقدير الصحة بواسطة الاتجاهات والآراء ذات الصلة بالمشكلة المدروسة — فمثلاً سئل المختبرون هل تقدر أنه من الخطأ من جانب الولايات المتحدة الأمريكية أن تشترك في الحرب العالمية ؟ أو — هل تحب أن تحارب أو أن يحارب أحد أفراد أسرتك ؟ وقد أظهرت الإجابات على هذا السؤال الأخير تزايداً مستمراً ابتداء من الانعزاليين المقتنعين إلى أنصار التدخل المقتنعين . وبعبارة أخرى ، إن الانعزاليين الذين زودوا بإجاباتهم بأعظم الشدة هم من أصحاب الرغبة القليلة جداً في أن يحاربوا . أما الانعزاليون الذين زودوا بإجاباتهم باقتناع أقل درجة فهم أكثر عدداً من حيث الموافقة على أن يحاربوا . وأنصار التدخل القليلو الاقتناع هم أكثر عدداً من هؤلاء من حيث الرغبة في أن يحاربوا . وأنصار التدخل الشديدو الاقتناع كلهم تقريباً يرغبون في أن يحاربوا . ولناخص النتائج في الجدول الآتي :

أنصار التدخل			أنصار العزلة			الشدة
شديد الاقتناع	متوسط	قليل	قليل الاقتناع	متوسط	شديد	
٣	٢	١	١	٢	٣	
٨٢	٦٤	٦٠	٣٩	٣٥	٢٨	النسبة المئوية للرغبة

أسباب الخطأ المحتمل في أبحاث الرأي العام :

١ — أخطاء راجعة إلى اختيار العينة (عددها غير كاف أو أنها غير ممثلة).

٢ - أخطاء راجعة إلى طرق القياس (مثال ذلك الأسئلة الملقبة).

٣ - أخطاء راجعة إلى حوادث الصدفة .

وسنحلل عددا معينا من أسباب الخطأ دون مراعاة لهذا التصنيف

١ - رفض الإجابة :

هذا الرفض لا يتعدى ١٠ ٪ بأى حال ويمكن خفضه إلى ١ أو ٢ ٪ إذا تدخل الباحث وهذه النسبة المثوية تنطبق على الأبحاث الأوربية وعلى أبحاث الولايات المتحدة الأمريكية على السواء .

٢ - تأثير الباحث :

ويشمل تأثير آرائه وتأثير الطبقة الاجتماعية وتأثير المجموعة الاجتماعية التى ينتمى إليها . (راجع كريش وكراشفيلد، الفصل الثامن، من كتاب ونظرية ومشكلات علم النفس الاجتماعى) .

(١) تأثير آراء الباحث :

لوحظ وجود ارتباط على درجة من القوة بين آراء الباحثين وآراء المختبرين . فالباحثون من أنصار التدخل فى الحرب حصلوا مثلا على ٦٠ ٪ من الإجابات المؤيدة للتدخل، وعلى ٤٠ ٪ من الإجابات المؤيدة للعزلة؛ فى حين أن الباحثين الانعزاليين حصلوا على ٥٦ ٪ من الإجابات المؤيدة للعزلة وعلى ٤٤ ٪ من الإجابات المؤيدة للتدخل . ولعلاج هذا التأثير الخاص بالباحث يتعم استخدام فرقة من الباحثين من ذوى الآراء المتباينة، وبذلك يتبأ للأخطاء أن تمحو بعضها بعضاً .

ومما تجدر ملاحظته فى الدراسة التى قدمها كاتريل لهذا الموضوع أنه ينقصها تحديد شيء : فلما نعرف اللحظة التى أجاب فيها الباحث على

الاستخبار (هل قبل قيامه يبحث أم بعده) . وعلى ذلك لا يمكن معرفة ما إذا كان هو الذى أثر فى المختبرين أم أن إجابات المختبرين هى التى أثرت عليه ذاته .

ومن جهة أخرى قورنت الإجابات الطليقة (بالمصادفة) بالإجابات المعدة ، فلم تعط الإجابات الطليقة ارتباطاً بين الباحثين والمختبرين أكبر مما أعطته الإجابات المعدة .

(ب) تأثير الطبقة الاجتماعية للباحث :

ينتمى الباحثون فى العادة إلى الطبقة الاجتماعية المتوسطة . ولهذا التأثير الخاص بالطبقة الاجتماعية دلالاته . فالباحثون الذين يؤخذون من بين العمال يحصلون على نسبة مئوية أكبر من الآراء اليسارية ، وإذا استخبروا العمال فى مشكلة النشاط النقابى . فهؤلاء يشعرون عندئذ بأنهم مفهومون ومؤيدون فيجيبون بسهولة أكثر .

(ج) تأثير الجماعة الاجتماعية للباحث :

أجرى بحث فى الولايات المتحدة بفرض تحديد رأى السود فيما يتعلق بالحرب ، ومعرفة مدى شعورهم بالاندماج فى الأمة . فاستلوا عما إذا كانوا يتوقعون معاملة أفضل أو من نفس المستوى أو أردأ إذا احتل اليابانيون الولايات المتحدة . وقد اختلفت الإجابات المتصلة باختلاف جنس الباحث :

معاملة أفضل	فى حالة الباحث الأبيض	فى حالة الباحث الأسود
معاملة مساوية	٢٠ ٪	٣٢ ٪
معاملة أسوأ	٤٥ ٪	٢٥ ٪
بلا رأى	٣٣ ٪	٣٤ ٪

مثال آخر — بالنسبة للسؤال : هل تقدر أنه من الأهم تخصيص جهودنا لهزيمة المحور أم لتنمية الديمقراطية ؟ ،، حصل الباحث الأبيض على نسبة مئوية أعلى في جانب الكفاح ضد المحور ، بينما حصل الباحث الأسود على نسبة مئوية أعلى من الإجابات المؤيدة لتنمية الديمقراطية .

مثال ثالث — البحث الخاص بمناهضة اليهود : أجرى البحث على أربعة عينات للمقارنة بواسطة أربعة أنواع من الباحثين : بعضهم من ذوى المظهر اليهودى وبعضهم من ذوى مظهر واسم يهودى وبعضهم باسم يهودى وبغير مظهر يهودى، والبعض الآخر بغير مظهر وبغير اسم يهودى .

ومن أمثلة الأسئلة الموضوعة : هل تعتقد بوجود يهود أكثر من اللازم فى الإدارات ؟ ، و هل تعتقد أن الكثير من اليهود لا يساهمون فى مجهود الحرب ؟ ،

النتائج — وجد أن الباحثين الذين لهم مظهر واسم يهودى حصلوا على إجابات مناهضة للسامية (لليهود) أقل بكثير مما حصل عليه غيرهم . (وهذا يثير مشكلة الصراحة فى الإجابة) .

٣ — تأثير إغفال الاسم (أو السرية) :

إن إغفال الاسم يتيح قدرا أكبر من الأمانة . فالصيغة المشتملة على الاسم بالنسبة للسؤال : هل تعتقد أن إنجلترا تحارب من أجل نصرة الديمقراطية أم من أجل الاحتفاظ بمستعمراتها ؟ أعطت عددا أكثر من الإجابات : « إن إنجلترا تحارب من أجل نصرة الديمقراطية » : بينما أعطى نفس السؤال فى الصيغة المغفلة للاسم عددا أكثر من الإجابات : « إن إنجلترا تحارب من أجل الاحتفاظ بمستعمراتها » .

وهناك مثل آخر يوضح لنا تأثير إغفال الاسم، وهو الخاص بقياس الروح المعنوية للأمريكيين أثناء الحرب. هو بحث في تحديد الوحدة القائمة بين الجماعات والتماسك الداخلي للأمة. وقد اقترحت عشر جماعات (سود ورأسماليون وبقايون ويهود الخ) وسئلوا عما إذا كان ما يشغلهم منذ البداية هو الاحتفاظ بالسكينة أكثر من المشاركة في المجهود القومى، فأثارت الإجابات المغفلة للاسم إفراغ العدوان ضد بعض الجماعات أكثر مما أثارت الإجابات المشتعلة على الاسم.

وجملة القول أن هناك مجالا لتقدير أثر إغفال الاسم بالقياس إلى الإجابة المشتعلة على الاسم في جميع الأسئلة التي يجد فيها الفرد نفسه أمام محرمات اجتماعية، والتي يقدر فيها أن كرامته موضع الاعتبار. وعلى أى حال فأغلب البحوث تجرى في صيغة خالية من الاسم.

٤ - الأخطاء الراجعة إلى حوادث الصدقة :

- ينبغي في جميع الانتخابات العامة أن يوضع في الاعتبار حالات الامتناع عن التصويت (وهي تبلغ نحو ٤٠٪ في الولايات المتحدة الأمريكية). ويمكن للعامل المناخي (الجو)، وللعامل الجغرافي (نقص المواصلات) أن يؤثر على نتائج الانتخابات. فواقعة هطول الأمطار في يوم الانتخابات يمكن أن تفسد النتائج إذ يضم الحزب الجمهورى الأمريكى مثلا انصارا في الجهات الريفية على الخصوص ويمكن للجو الردى. وبعد المسافة أن يجعلها هؤلاء الأنصار يمتنعون عن الذهاب للتصويت.

وهناك عوامل سيكولوجية يصعب بدرجة أو أخرى التنبؤ بها: ومثال ذلك اتجاه مرشح بالنسبة للانتخابات. ولنذكر الانتخابات الأمريكية بين «ديوى» و«ترومان» واتجاه كل منهما: إسراف «ديوى» في الثقة بنفسه،

والمثابرة والنشاط اللذان تابع بهما «ترومان» حملته، رغم التنبؤات المؤيدة لخصمه. هذا إلى ما في اتجاه «ديوى» من كبرياء وما عند «ترومان» من دماثة.

ورغم وجود الكثير من أسباب الخطأ، فإن أجهزة السبر قد حسنت كثيراً من نتائجها منذ تكوينها. فبحسب جالوب كان الخطأ المتوسط هو ٥,٦٪ فيما بين سنة ١٩٣٦ وسنة ١٩٤٠؛ وكان ٣,٤٪ فيما بين سنة ١٩٤٠ و سنة ١٩٤٤؛ وكان ٢,٩٪ فيما بين سنة ١٩٤٤ وسنة ١٩٤٧. كان الحد الأدنى للخطأ هو ١,٨٪ ولكن من العسير الهبوط به عن ٢٪. ويلاحظ جالوب من ناحية أخرى فيما يتعلق بالانتخابات أنه يمكننا أن نتساءل أى النتيجةين أكثر تمثيلاً أم هى نتيجة الانتخابات نفسها أم هى نتيجة السبر؟ ويميل هذا الباحث إلى الأخذ بالاحتمال الثانى من حيث أن السبر يبلغ إلى أناس لم يصوتوا فى الانتخابات.

استخلاص النتائج فى دراسات الرأى

تأويل النتائج ، الضم والفصل :

إن الطريقة التى تتبع فى ضم النتائج العديدة أو فصلها يمكن أن تودى إلى نتائج مضللة بدرجة أو أخرى . وإليك المثال الذى ذكره « ستزيل » Stoezel فى كتابه « نظرية الرأى » ، وهو يتعلق باختبار للاتجاه إزاء السود ، مطبق على طلاب أمريكيين فى ولايات الشمال وفى ولايات الجنوب :

كانت النسب المتوية المعطاة من طلاب الشمال كالآتى :

١ ٪	اتجاه مناهض جداً
١ ٪	اتجاه مناهض
٣ ٪	اتجاه غير عابىء
٨ ٪	اتجاه مؤيد
٨٧ ٪	اتجاه مؤيد جداً

ولكن « ليكرت » Likert حين نشر نتائج هذا الاستخبار أشار إلى النسب المتوية الناتجة من نتائج مزج الشمال بـ نتائج الجنوب وهى النسب المتوية الآتية :

٤ ٪	اتجاه مناهض جداً
٣ ٪	اتجاه مناهض

اتجاه غير عابئ ١٧٪

اتجاه مؤيد ١٨٪

اتجاه مؤيد جدا ٥٨٪

ولكن في حالة كهذه، ليس مزج النتائج بالامر الشرعي، لأن هذا لا يؤدي إلا إلى «تقنيع» اختلافات أساسية في الواقع. فإن اتجاه أهل الشمال وأهل الجنوب إزاء السود ليس واحدا بأي حال؛ ومن ثم لا يجوز استخلاص متوسط للثنتين.

ومثال آخر، مشكلة العزلة والتدخل في الحرب (من جانب الولايات المتحدة). فإذا عبرنا عن النتائج في بساطة على أساس السن بتقسيم الأشخاص إلى ثلاث فئات: مثلا أشخاص سنهم أقل من ٣٠ سنة، وأشخاص سنهم من ٣٠ إلى ٥٠ سنة، وأشخاص سنهم تزيد على ٥٠ سنة، فإننا نلاحظ أن أفراد الفئتين الأولى والثانية أكثر ميلا إلى العزلة من غيرهم. ومع ذلك فهذه النتائج قليلة الدلالة لأن أسباب هذا الاتجاه ليست واحدة في حالة ما إذا كانت سن الشخص ٣٠ أو ٥٠ سنة. ولتحديد مغزى هذه النتائج ينبغي أن نقوم بعمليات فصل، بأن ندخل مثلا المستوى الاقتصادي. فلاحظ حينئذ في الفئة التي تقل عن سن ٣٠ سنة أن أكثر الانعزاليين هم ذوو المستوى الاقتصادي المرتفع، في حين نجد في الفئة التي تزيد على سن ٥٠ سنة أن أكثر الانعزاليين هم أصحاب المستوى الاقتصادي المنخفض. وينتج من هذه الحقيقة أن النسب المثوية الإجمالية تنطوي على خطر وضع قناع على فروق هامة. ويتحتم الاعتقاد بأنه، لأسباب جد مختلفة، يزداد اتجاه العجائز والصغار إلى العزلة بالقياس إلى أصحاب الأعمار المتوسطة، ما دام أن هذا الاتجاه يتمثل في العجائز وفي الصغار في أبناء طبقتين اقتصاديتين مختلفتين.

مشكلة المعايير

بأى طريقة ينبغي أن نتقّى المعايير ؟ درس هاردنج ، Harding في كتاب « كاتريل ، Cantrel العوامل النفسية التي حددت الروح المعنوية للمدنيين في الولايات المتحدة الأمريكية أثناء الحرب . وإليك بعض النقاط التي درسها في استخباره :

- ١ — هل كانت عند الناس معرفة دقيقة بالموقف ؟
 - ٢ — هل كانوا يرغبون في هزيمة النازيين ؟
 - ٣ — هل كانوا يقدرّون أن هذا ممكن ؟
 - ٤ — هل كانت عندهم ثقة في روزفلت ؟
 - ٥ — هل كانت عندهم ثقة في الجيش ؟
 - ٦ — هل كانت لديهم ثقة في الروس ؟ (أجاب ٩٣٪ بنعم إبان وقعة بيرل هاربر) .
 - ٧ — هل كانت لديهم ثقة في الأخبار الرسمية ؟
 - ٨ — هل بدت لهم البلاد منقسمة ، أم كانوا يشعرون بالوحدة المقدسة ؟
- وقد أدى إجراء هذا البحث « قبل » و « بعد » وقعة بيرل هاربر إلى نتائج متباينة . ومن جهة أخرى أضاف الباحثون بعد وقعة بيرل هاربر مسائل جديدة للدراسة ، وهي تتعلق بالشعور نحو العدو ، والشعور إزاء المساهمة في مجهود الحرب .

ومن بين عوامل الروح المعنوية التي درست ، يقدر المؤلف أن عامل « الاحساس بوخدة الجماعة » هو الذي يكشف إلى أقصى حد عن الروح المعنوية .

كان السؤال الموضوع هو :

هل تعتقد أن بعض الأشخاص يساهمون أقل من غيرهم في مجهود الحرب؟ وكانت الإجابة تنطوي على الاختيار من عدة إجابات: «أم الأجانب؟ أم اليهود؟ أم الكاثوليك؟ أم العمال؟ أم الأغنياء أم العاطلون...؟» وجملة الفئات اثنتا عشرة فئة من الناس . ولم يوجد غير ١٨٪ من الأشخاص الذين لم يعينوا أية فئة على أنها «تبدل أقل من غيرها في المجهود الحربى» .

وعيب هذا البحث القائم على أسئلة اختيار من عدة إجابات أنه يسهل التعبير عن الحفيظة والعداوة الشخصية . وكان الأمر يدعو إلى الكثير من الدهشة لو أن الناس لم يعينوا أحداً يقصر في المجهود الحربى، بالنظر إلى الكثرة من «كباش الفداء» التى تعرض عليهم .

ففى هذا البحث قدر من السذاجة . فلو أنه وضع فى صيغة «سؤال مفتوح» لما كان يحتمل أن يعطى نفس النتائج . وكان يكون مفيداً أن يطرح سؤال حر وسؤال قائم على الاختيار من عدة إجابات ، ثم تقابل نتائج هذا بذلك . وما تجدر ملاحظته فى هذا البحث هو :

١ - أن الألمان لم يعتبروا جميعاً من النازيين .

٢ - وأنه على السؤال: «هل يتحتم إعدام زعماء النازى بعد الحرب؟» كانت ٤٣٪ من الإجابات بنعم .

٣ - وأنه على السؤال: «هل ينبغي أن تعامل ألمانيا بقسوة؟» لم يجب بنعم غير ١٢٪ فقط .

مشكلة توزيع الآراء

(راجع ستوتزل - فى كتابه « نظريه الرأى » الجزء الثانى)

الفرق بين المنحنى العادى والمنحنى الملتوى :

إننا نلاحظ فى المنحنى العادى وجود نسبة قليلة من الأفراد فى الطرفين ، وقوع الأغلبية العظمى من الأفراد فى وسط المنحنى . وقلنا نصادف فى قياس الآراء هذا المنحنى من التوزيع العادى : إذ أن الرأى العام ظاهرة إجتماعية مما يؤدى إلى تدخل « عامل المجازاة للجماعة » . فالفرد يعطى رأيه من حيث هو عضو ينتمى إلى جماعة معينة .

ولدينا مثل على الدور الذى يلعبه عامل المجازاة فى دراسة لأولبورت على إبطاء سائقى السيارات عند مفارق الطريق :

فى مفرق بلا حراسة ولا إشارة تم الحصول على منحنى عادى تقل النهاية العظمى ، وهى الوقوف التام وعدم الوقوف بالمرة (عدم الإبطاء) ، وتقع الأغلبية العظمى فى الوسط ، وهى التى تمثل حاله الإبطاء .

أما إذا وجدت على الصند إشارة حمراء عند المفرق ، فإنه بين كل ١٠٠ سائق سيارة :

٩٣	يقفون تماما
٣	يبطئون كثيرا
٢	يبطئون قليلا
١	لا يعبأ بالنور الأحمر

وفى هذه الحالة نحصل على منحنى ملتو ، لـ : وهو هنا ملتو سالب يمثل الحرف لـ ، مقلوبا . ويكشف المنحنى الملتوى عن وجود عامل مجازاة . وعامل المجازاة هذا هو بالذات أساس كل رأى عام .

ولنضرب مثلا (راجع ستوتزل) بدراسة الاتجاهات لإزاء الوصايا

العشر الخاصة بالكنيسة . فبالنسبة للوصية الخامسة «لا تقتل» ، نجد من الناحية العملية وحدة في الفكر . وكل الأشخاص جانحين كانوا أم غير جانحين يدنون القتل من الناحية النظرية على الأقل . في حين أنه بالنسبة للزنى يتحقق منحن عادى ، مما يدل على أنه ليس هناك اتفاق على إدانة الزنى .

والخلاصة أن المنحنى العادى يعبر عن الآراء المتباينة أو الخاصة ، في حين أن المنحنى المتلوى « ل » يعبر عن الوحدة وعن المجازاة .

إعادة انتظام رأى

كيف يتغير الرأى ؟ أيتغير بالتدريج أم بعنف ؟ يرى ستونزل أن الانتظام الجديد للرأى يحدث فجأة في أغلب الحالات ، وأنه يرجع إلى حدث محدد ، وإلى واقعة معينة (أطوار حاسمة في قضية أو في حزب سياسى) .

وفي حالات أخرى يتم الانتظام الجديد للرأى بالتدريج . وإلى هذا النوع من إعادة البناء تهدف الدعاية (مثال ذلك التغير التدريجى في الإتجاه نحو اليهود في فرنسا) .

القوانين العامة التى استخلصها كاتريل من مختلف الدراسات على الرأى

(عدددها ١٧ ، وقد انتقدها بشدة «دوب» Doob و «ما كنيهار» MacNemar وغيرهما) وإليك بعضها :

١ — إن الرأى شديد الحساسية للأحداث الهامة : ونقد «دوب» على هذا القانون هو أن الجمهور لا يحسب حسابا لكل الأحداث التى تعد فيما بعد هامة .

٢ — إن الأحداث غير العادية تقلب الآراء من طرف إلى الآخر :

(فهزيمة فرنسا مثلاً أحدثت انقلاباً في الرأي الأمريكي من التفاؤل إلى التشاؤم ، حتى انتهى فيما بعد إلى وضع أكثر اعتدالاً .)

٣ - إن الأحداث أعظم تأثيراً من الأقوال : فأتناء الحرب لم يكن لأى خطاب رد فعل يعدل رد فعل الأحداث الحربية : الانتصارات والهزائم .

٤ - الخطاب فاعلية قصوى في اللحظات التى يكون فيها رأى مكتمل الانتظام (خطاب تشرشل) .

٥ - يتحدد الرأى بالاهتمام الذاتى Self-interest : ولكن هذا اللفظ شديد الغموض وربما كان من الأفضل استخدام لفظ «الاندماج الذاتى» Ego-involvement . ومثال ذلك ماحدث فى الولايات المتحدة من ضعف فى الاتجاه المؤيد لمساعدة انجلترا على أثر هزيمة فرنسا، إذ اعتبرت انجلترا فى ذلك الوقت كأنها هزمت بالفعل . ولكن ذلك الاتجاه استرد قوته حين شعر الامريكيون أنهم هم أنفسهم مهددون بتأثير نجاح الالمان .

٦ - لا يظل الرأى متيقظاً وقتاً طويلاً إلا إذا نهته الأحداث والأقوال : ومثال ذلك ماحدث أثناء فترة الانتخابات الأمريكية سنة ١٩٤٠ من إهمال نسبي فى الخطاب الرسمية لموضوع التدخل فى الحرب ، مما أدى فى هذه الفترة إلى نقص فى الاتجاه نحو التدخل بمقدار ١٠٪ .

٧ - إذا كان الرأى غير مكتمل الانتظام بالنسبة لأمراً، فإن وقوع الأمر بالفعل يزيد من النسبة المثوية لقبوله .

٨ - يبدى الناس مقاومة أقل فى قبول أستقالة « زعيم » متى توفر لديهم شعور بأنهم أنفسهم شاركوا فى هذا القرار .

٩ - إن الرأى العام فى بلد ديمقراطى يكشف عن حكمة

معينة: هذا ما يقوله «كانتريل» . والامر يستلزم القدرة على تعريف «الحكمة» .

ويبدو على هذه القوانين طابع وصفي وذاتي إلى حد ما ، إذا قورنت بالتحليلات الإحصائية الدقيقة ، التي تعتبر هذه القوانين تلخيصا لها .

آثار الأبحاث ذاتها على الرأي

نظرية «عربة الفركة» Band-wagon ، أو تأثير الاغلبية: إذا ذاع تنبؤ بانتصار مرشح فإن عددا لا شخاص الذين يصوتون في صفه يزايد. (وقد رأينا أنه أمام الأمر الواقع بالفعل زداد النسبة المئوية للتقبل . وهذا أحد القوانين العامة التي استخلصها كانتريل .) ومن هنا أخذ على أبحاث الرأي العام أنها تعدل من الرأي ذاته عن طريق نشر النتائج . ولكن جالوب يذكر حالات تكشف فيها عدم دقة هذه النظرية، نظرية «عربة الفركة» . فإن أحد المرشحين ، وقد أعلن انتصاره ، فقد كثيرا من النقاط على الفور على الرغم من هذا التنبؤ بنجاحه . ومن العسير في الحقيقة تحديد مدى صحة أو خطأ هذه النظرية . فإن التنبؤ بنجاح مرشح واحد معين يمكن في وقت واحد أن يجلب له أصوات عدد من المترددين عن ناحية، وأن يقوى من ناحية أخرى الوحدة بين خصومه ، الذين سيحاولون بدورهم أن يجتذبوا بعض المترددين إلى جانبهم .

بعض نتائج السبر الذي أجري في فرنسا

في فرنسا جهازان أساسيان لسبر الرأي هما : «المعهد الفرنسي للرأي العام» I.F.O.P الذي يديره ستوتزل ، و«إدارة السبر والاحصاء» S.S.S. التي يديرها «باريو» Barrioux . وبالإضافة إلى ذلك شرع «المعهد القومي للدراسات السكانية» I.H.E.D في القيام بعدد من

الابحاث من طراز اجتماعى، وإن لم تكن سيكولوجية بمعنى الكلمة، وذلك باستخدام طريقة السبر (ومثال ذلك بحثه على تعاطى المخور) .

(وجدير بالملاحظة أن مطبوعات هذه المعاهد الثلاثة يمكن الاطلاع عليها في مكتبة المعهد القومى للدراسات السكانية بشارع روزفلت بباريس).

أمثلة مأخوذة من مجلة Sondages « السبر »

١ - بحث فى العدد السابع من السنة العاشرة لهذه المجلة (١٩٤٨) بمناسبة موت غاندى عن « ماهى خير كله تعبر عما تشعر به ؟ » . (أجرى البحث على ما بين ٢٠٠٠ و ٣٠٠٠ شخص) وكانت النتائج كالآتى :

عدم المبالاة	٢٦ ٪
الدهشة	٢٤ ٪
الأسف	٣٠ ٪
الحزن	٤ ٪
الاضطراب	٤ ٪

٢ - بحث فى العدد الثالث عشر من السنة الحادية عشرة من المجلة المذكورة عن الرأى فى إنجلترا والولايات المتحدة فى التلقيح الصناعى .

٣ - بحث فى العدد الخامس عشر من السنة الحادية عشرة من المجلة المذكورة (١٩٤٩) عن « احتياج الضمير . ومن العسير تصنيف الآراء فى أصناف متميزة :

١٣ ./. مؤيدون و ١٣ ./. معارضون. وبين هذين الطرفين كثير من الإجابات المتوسطة (عدم ثقة أو رأى مائع فى الموضوع). وعلى أية حال ليس هناك منح ملو دل.

٤ — فى مجلة Psyché ، عدد ٤٠ (فبراير ١٩٥٠) سبر عن الرجال الممثلين لتاريخ فرنسا :

١ — البحث الأول يقوم على إجابات حرة. ولوقدر لك أن تتحدث مع شخصية كبيرة من تاريخ فرنسا فأية شخصية تختار ؟
وكانت الإجابات بالترتيب الآتى :

نابليون ٢١ ./
جان دارك ٧ ./
هنرى الرابع ٦ ./. ...

ب — البحث الثانى ، وضع السؤال فى صيغة مختلفة على أساس الاختيار من غدة إجابات قدمت هنا ١٢ شخصية ذكرت منها تسع فى البحث السابق (وقد حذف اسم نابليون من القائمة). وكانت الإجابات على الترتيب الآتى :

باستير ٤٨ ./
جان دارك ١٨ ./. .

ولم يحصل باستير فى البحث الأول إلا على ٢ ./. من الأصوات. ومن المسير القول أى البحثين يعطى نتائج ذات دلالة أكثر. وتظهر على أية حال الاختلافات الكبيرة جدا فى النتائج التى يمكن أن ترتب على استخدام طرق مختلفة.

٥ - بحث في مجلة Sondages ، في العدد ١٦ من السنة ١١
١٩٤٩ عن وفاة الناخبين لحزبهم السياسى ، وعن تكوين الحزب السياسى من
ناحيتى الجنس والسن . والاسئلة هى :

١ - لآى حزب أعطى الناخب صوته فى الانتخابات الأخيرة ؟

ب - ولآى حزب هو مستعد أن يعطى صوته فى يوم البحث ؟

ج - وإذا لم يكن لهذا الحزب ، فلآى حزب آخر ؟ وهذا يتيح دراسة
المسافة السيكولوجية بين الأحزاب .

٦ - بحث فى المجلة الأخيرة فى الأعداد ٧ و ٨ و ٩ و ١٠ من السنة ١١
١٩٤٩ على ٥٣٠ طالباً من ألمانيا الغربية ، وتأتجه محلة بالتفصيل . وتبذل
المحاولة لكشف عن الدافع إلى الإجابات .

وإليك أمثلة من الاسئلة :

من أى تاريخ بدأت تشك فى انتصار ألمانيا ؟ وتبدى ستانجراد على
أنها التاريخ الرئيسى .

هل كنت فخورا بانتصارات ألمانيا ؟ ٧٨ ٪ نعم .

هل تعتقد أن رؤساء دول الحلفاء ستالين وروزفلت وتشيرشل كانوا
سيعتبرون مجرمى حرب لو انتصرت ألمانيا ؟ ٧٩ ٪ نعم .

هؤلاء الشباب يعتبرون أنفسهم غير نازيين ؛ ومع هذا فعندهم أن مجرم
الحرب هو الذى خسر الحرب . ويظهر من ذلك أن فكرة « جريمة الحرب »
لم تخترق العقلية الألمانية .

وفى نهاية كل عدد من مجلة Sondages توجد دراسة على الارتباطيين

الرأى والمستوى الاقتصادى . (أنظر فى ذلك ، كاتريل ، الذى يعتبر المستوى الاقتصادى عاملاً أساسياً) .

مثال ذلك : يرتبط التشاؤم بمستوى اقتصادى منخفض . (وكلما انخفض المستوى الاقتصادى قل حظ الناس من المعرفة ، وقل اعتقادهم فى إمكان الإصلاح .)

مرجع :

راجع مقال « ماكنمار ، MacNemar فى Psychological Bulletin عدد ٤٣ سنة ١٩٤٦ ص ٢٨٩ — ٣٧٤ ، وهو عرض نقدى لكل مقاييس الاتجاه والرأى التى وضعت حتى تلك السنة ، ويشتمل على ١٣٣ مرجعاً . وفيه عرض لمسألة « البعد الواحد ، : انقيس اتجاهاً واحداً أو عدة اتجاهات معاً فى الإجابة الواحدة ؟

الفصل الثامن عشر

مشكلة صحة الاخبار الإشاعة والشهادة

أولا: الإشاعة

أمثلة من الإشاعات

١ - قصة كانت تدور في أمريكا سنة ١٩٤٤ : تسلمت امرأة خطابا من وزير الحرب يطلب إليها أن تحضر لتأخذ زوجها . وقد سلم إليها زوجها في سلة ، فاقدا أطرافه الأربعة . دارت هذه القصة في مدن متعددة . وكان هناك أبتى واحد فقط من هذا النوع طوال الحرب كلها .

٢ - إشاعة أخرى : كتب جندى أسير في اليابان يقول : « احتفظوا بطابع البريد الذى على خطاى . » وحين نزع الطابع وجد مكتوبا عليه : « قطعوا لسانى . » كانت هذه القصة قد درت في سنة ١٩١٤ . هذا بالإضافة إلى أن بريد الحرب يوزع دائما بغير طوابع بريد .

٣ - قصة جثة في غربة : وقد كشفت مارى بوناپارت عن وجود ٢٩ ترجمة وصياغه لهذه القصة ، التى وجدت في نفس الوقت في فرنسا ، وفي إنجلترا ، وفي ألمانيا ، وفي اليونان ، وفي جنوب أفريقيا .

خصائص مشتركة :

١ - تنتشر هذه الإشاعات في مواقف الحرج والاضطراب .

٢ - وتدور حول شيء هام (كوت هتلر مثلا) .

٣ - وتعتبر عن معرفة ناقصة بالموقف .

وهذا ما عبر عنه أولبورت في لغة شبه رياضية : $R=F(I \times A)$ أى
 ش \equiv د ($h \times g$) ، الإشاعة = دالة (الأهمية \times الغموض) . ويصر
 أولبورت على اعتبار هذه العلاقة هندسية ، وليست فقط عددية ؛ لأنه إذا
 لم يكن للواقعة أهمية اجتماعية ، فإن غموضها لن يكفي وحدة لإحداث إشاعات .
 وقد وعت إدارة الأنباء الأمريكية هذه الخاصية في زمن الحرب . فلنح تولد
 الإشاعة ينبغي إعلام الجمهور إعلاما تاما بقدر الإمكان . ولكن الإعلام
 الدقيق لا يزال الإشاعة ، مثال ذلك ما لوحظ من تكاثر الإشاعات بعد نشر
 أنباء الحسائر في بيرل هاربور عما كانت عليه من قبل . إذ أن الإشاعة لا تشبع
 بحسب حاجة إلى الاستطلاع المعرفي ، ولكنها تتولد أيضا من الاتجاه الوجداني
 للناس بإزاء الحدث الذى يبلغ إليهم . ويستحيل أن ينطبع حدث رئيسي
 بطريقة حيادية أو سلبية ، إذ أنه يؤثر تأثيرا عميقا في النفوس ، ويشير بذلك
 اتجاهات إلى المبالغة أو بالعكس إلى الإنكار . وكيفما كان الأمر ، فإنه يشير
 محاولات للتأويل تنتهي بالتشويه . ونضيف إلى هذا التفسير الذى أورده
 أولبورت تفسير آخر : في فترة الهدوء نعيش بحسبة أى بقائمة ثابتة مستقرة ،
 لما نعدده ممكنا ، ولما نعدده غير ممكن . فإذا وقعت أحداث غير عادية تحطمت
 هذه الأطر ، من حيث أن « المستحيل » قد وقع . ويستمر خيالنا في نسج
 أشياء ممكنة في الإطار الجديد . مثال ذلك : منذ اليوم الذى نشر فيه الخبر
 الصحيح عن محاولة لاغتيال هتلر ، استطاع كل شخص أن يتخيل لها صورة
 ما ، وهكذا يمكن أن يفسح نشر خبر صحيح مجالا لتوليد أنباء غير صحيحة .
 ومثال آخر : كانت كلما اقترب نهاية الحرب في الواقع ، تزايد الإشاعات
 التى تعلن نهايتها .

أسباب تداول الإشاعات :

قلبا تكون الإشاعات محايده من الناحية الوجدانية . ويمكن التمييز بين الإشاعات الحاملة بالآمانى والإشاعات السوداء .

فالإشاعات الحاملة بالآمانى Rumeurs-souhails من نتاج الفكر السحرى الذى تسيطر عليه الرغبة . وهى من هذه الناحية تستند إلى نفس التفسيرات التى تستند إليها الأحلام . مثال ذلك : « ستنهى الحرب فى ثلاثة شهور » .

أما الإشاعات السوداء Rumeurs Noires ، وهى بالآخرى أكثر انتشاراً من السابقة ، فتوافعها أكثر تعقيدا . وغالبا ما تصحبها اتهامات موجهة إلى كبش فداء . ومثالها : « اليهود يفرون من الخدمة » ، و « الحلفاء لا يلبعون الدور ... » ، و « الجيش يبدد بإسرافه الألقام .. » . وهذه الاتهامات تاهب دورا مزدوجاً . فهى من ناحية تعين على تحديد موضع الداء . فحين يجد الناس أنفسهم فى موقف حرج ، وحين لا يعرفون ماذا يمكن أن تكون أسباب الشرور التى يعانون منها ، فإنهم يحسون بحالة من القلق ، ويسعون إلى تخفيفه بأن يلقوا بعبء هذه الشرور على شخص أو جماعة جد « محدودة » ، وفى هذا ما يشير إلى الحاجة إلى تخفيف القلق الذى يشيره . المحمول ، و « غير المحدد » ، بصفة عامة . ولكن من ناحية أخرى ، يعد تعيين كبش الفداء إطلاقاً للقرائن الاعتدائية المتميزة كثيرا أو قليلا ، وإطلاقاً للكرهات المزمنة التى ظلت مكبوتة وقت السلم . وهكذا فإن فترات الاضطراب أصلح ما تكون لتقوية الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس عند أناس يحملون جرثومتها . والعجيب فى هذه الظاهرة هو الطريقة التى بها تقوى هذه الأحكام القبلية بمعزل عن كل دليل ذى قيمة . ويمكن تحليل الظاهرة على النحو التالى

٢ - وحيث أنه توجد متاعب .

٣ - تتم - بلا دليل - الجماعة «س» بأنها المسئولة عن هذه المتاعب .

٤ - وحيث أن الجماعة «س» تخلق المتاعب ، فهذا سبب لكرهيتها . وهكذا يعتقد بأن العداء المستشعر ضدها قائم على أساس قوى .

والأشخاص الذين يفكرون بهذه الطريقة « يتخلون » أنهم على حق في كراهيتهم للجماعة «س» ، لأنها السبب في الشر الذي يحيق بهم ، في حين أنهم في الحقيقة إنما يتهمون الجماعة «س» بأنها السبب فيما يلحق بهم من أذى ، لأنهم كانوا يكرهونها من قبل .

والمجموعتان الكبيرتان من المشكلات التي تنشأ هنا هما :

١ - المشكلات المتعلقة بالانتشار . كيف تنتشر الإشاعة ؟

٢ - مشكلات «التحورات» التي تنتاب الإشاعات . كيف تدرك الإشاعة ؟ وكيف تذكر ؟ وكيف تنقل ؟

ومشكلة الإشاعة كما نرى هنا متصلة بالشهادة *témoignage* . فالواقع أنه حين يتقدم شخص للشهادة في المجال القضائي أو في الحياة العادية ، فإنه يمكن أن تعرض نفس المشكلات ، وهي كيف أدرك الشاهد الحادثة ، وما هي التحورات التي تعرض لها هذا الإدراك الأول ، وأخيراً في أية صورة مشوهة ، لا شعورياً أحياناً ، ينتقل هذا الإدراك إلى معرفة الغير .

تصنيف

نيسيراً للدراسة نميز بين ثلاثة أنواع من الإشاعات وهي :

١ - الإشاعة المختلفة في كل أجزائها

(راجع «مارى بوناپارت ، أساطير الحرب) هذه إشاعة تنشأ عن الفكر السحري ، أى عن الرغبة والخوف معا . (أنظر فيما بعد : أسطورة الجنة في السيارة) .

٢ - الإشاعات القائمة على التشويه والمستندة مع ذلك إلى وائحة حقيقية

ومثالها هذه الإشاعة التى ذكرها أولبورت ، والتى دارت أثناء الحرب العالمية الأولى. الصورة الأولى للإشاعة نشرت فى صحيفة ألمانية فى صورة الخبر التالى : « لما عرف نبا سقوط أنفرس قرعت أجراس الكنائس » .
والصورة الثانية نشرتها صحيفة الماتان . « أجبر العيو كهنه أنفرس على قرع أجراس الكنائس حين سقطت القلعة » . والصورة الثالثة (فى صحيفة التايمس) : « إن الكهنة البلجيكيين الذين رفضوا عند سقوط أنفرس أن يقرعوا أجراس الكنائس أقبلوا من وظائفهم » . والصورة الرابعة (فى صحيفة الكوريير وبلاسيرو) : « إن الكهنة البلجيكيين التمساء الذين رفضوا قرع الأجراس عند سقوط أنفرس حكم عليهم بالأشغال الشاقة . والصورة الخامسة (فى صحيفة الماتان من جديد) : « ثبت أن غزاة أنفرس البرابرة عاقبوا الكهنة البلجيكيين التمساء الذين رفضوا قرع الأجراس عند سقوط المدينة بأن علقوهم فى الأجراس ورؤوسهم إلى أسفل كطارق حية » .

٣ - بين هذين النمطين من الإشاعات يمكن أن نميز تلك الإشاعات التى حين تطلق تستند فى النادر على وقائع حقيقية ، ولكنها يمكن أن تكون تذكيرا بوقائع عاشها الناس فى الماضى أو فى بلد آخر .

مثال ذلك الاعتقاد بأن البروم كان يوضع فى النبيذ ، أو بأن الصودا كانت توضع فى القهوة فى إدارة تموين الجيش . وقد عثرت مارى بوناپارت

من جديد على هذه الإشاعة التي دارت في الحريين العالميتين في بلاد كثيرة (فرنسا وألمانيا والصرب والنمسا) . وجدير بالملاحظة أنه يصعب في هذه الحالة ضبط الإشاعة بسبب عدم وجود أية معلومات رسمية وذات قيمة فيما يتعلق بموضوعها .

إشاعة « الجنة في السيارة »

ومن بين الإشاعات المختلفة في كل تفاصيلها تذكر ماري بونابرت إشاعة « الجنة في السيارة » ، وهي الإشاعة التي جمعت ثلاثين ترجمة لها ، وإليك بعضها :

في فرنسا ، تنبأت امرأة غجرية لسيد بأن موسوليني سيقتل في شهر إبريل . وهذا صحيح بدليل أنك ستجد جثة في سيارتك . ، وفي الطريق من نيس إلى طولون ، ورغم هذه النبوءة المربعة ، أركب السيد معه شابا في سيارته . وحين بلغ غاية رحلته ، كم كانت دهشته ، حين فتح باب السيارة ، أن يجد هذا المسافر عددا على الأريكة ... ميتا !

وفي ألمانيا تختلف الترجمات لافي الشكل بل في المحتوى . إذ التنبؤ بدنو الأجل لا يتعلق بهتلر ، بل بتشمبرلين أو بدلادية .

وتدور نفس الأسطورة بأشكال أخرى في اليونان وإنجلترا وإفريقية الجنوبية وسويسرا ... الخ ولكن بنفس الموضوع دائما : تلتقي بوهيمية برجل ذاهب إلى السوق ، وتقبأ له بأن هتلر سيموت خلال الشهرين التاليين . وهذا صحيح بدليل أنه سيكون لديك جثة في سيارتك ،

وقد ذكر أبو لينير Appolinaire نفسه هذه الأسطورة التي دارت خلال الحرب العالمية الأولى عن سيدة كانت صاعدة إلى كنيسة الساكركير

في عربة يجرها حصان ، فالتقت بامرأة عجوز ، تنبأت لها بأن الحرب ستنتهي في شهر ، وهذا صحيح بدليل أن سائق عربتها « سيموت في ساعة ».

ويضيف أبولينير أنه رغم ما يمكن أن يكون في هذا من غرابة ، فإن سائق العربة مات بجلطة بعد ذلك بساعة !

والسمة المشتركة في هذه المتغيرات المختلفة للإشاعة هو أن هناك تنبؤاً بحدث مرغوب فيه (موت فلان) ، وفي نفس الوقت بواقعة غير محتملة بالمرّة (سيكون عندك ميت في العربة ... سيموت السائق بعد ساعة) . وهذه الواقعة تعمل عمل الدليل أن جاز القول . وهذا هو نمط التفكير غير الإحصائي . (إذ يستند التفكير الإحصائي إلى أن قيام العلاقة الجزئية لا يكفي لإثبات القانون) . وهذا السعي ، وهذه الحاجة إلى الدليل ، ما أسهل وأسرع أن ترضى ، في المجالات التي تهيم عليها ، مصلحتنا أو رغباتنا أو مخاوفنا . وهذا هو ما يحدث بالضبط في حالة إشاعات الحرب بالذات ، تلك الإشاعات التي تحدث عنها ماري بونايرت . فمن السهل أن يشرط الناس بواسطة حدث واحد بعينه ، وذلك بقدر ما يتصل الأمر بموقف (كالجرب) مشحون بالوجدان ومنطو بشكل مباشر على المصلحة ، وحيث تهيم المخاوف والرغبات على الحياة النفسية كلها . في هذه اللحظة يخفى المطلب المنطقي والعقلي مكانه لمطلب من طراز وجداني . هنا تأخذ العلاقة الجزئية شكل الدليل ، ويقام مباشرة من الواقعة الجزئية ، (من تنبؤ مسلم بدقته) قانون .

وبعد أن درست ماري بونايرت هذه المشكلة الأولى ، الخاصة بالفكر السحري في أساطير الحرب ، خلصت إلى تناول مشكلة أخرى متصلة هذه المرة بذات « مضمون » هذه الأساطير :

فتلا في القصة الشائعة ، قصة « اللجنة في السيارة » ، يهمن أن تساءل ،

كما تقول المؤلفة ، عن المغزى العميق لمضمون الأسطورة ، أى بالنسبة لهذه القصة : « لماذا يتحتم أن يوجد دائماً « ميت » في السيارة » ؟

يمكن أن توضع تفسيرات متعددة لهذه الظاهرة . يمكن مثلاً أن يبحث في هذه الظاهرة عن استعادة ذكرى الضحايا البشرية ، وهى ما نجد فى معظم الأساطير القديمة . فالضحية الغرض منها أن تبعد عن الشعب شرّاً عظيماً (كالحرب أو الهزيمة أو المجاعة ... الخ) . ففى أسطورة الجثة فى السيارة يكون الميت هو هذا الشيء الثمين الذى ضحى به لتجنب شرور أعظم ، وهى ضحية محففة بمحض الشيء ، مادام الأمر لا يتعلق أبداً بشخص من الأقربين ولا بصديق . ويستند هذا التأويل إلى الاعتقاد السحرى بأن تضحية شيء ثمين تجلب لمن يقوم بها حقواً ، فى نفس الوقت الذى تمنحه فيها ضماناً بالأمن .

وجدير بالملاحظة أن الأمر يتعلق أحياناً بحالات تقبل فيها التضحية (فيقبل شخص بأن يموت كيما تنتهى الحرب) .

وتكشف طابع الأزمنة الخوالى فى الإشاعات أيضاً إذ اماتساء لنا عن كيفية انتقالها : أشفياً ؟ أم بالخطابات ؟ أم بالصحف ؟ أم بالراديو ؟ فلما كانت وسائل النشر هذه سائدة اليوم ، فإن هذا التفسير يصبح ممكناً . ولكنه لا يحسب حساباً لهذه الظاهرة ، وهى أن الأساطير التى دارت فى سنة ١٩٤٠ كانت موجودة بالفعل فى سنة ١٩١٤ .

كيف تفسر ظهور نفس الأسطورة فى أقطار مختلفة مستندة إلى عناصر مادية متباينة ؟

تبحث مارى بونابرت فى « اللا شعور » عن تفسير لهذه الظواهر الجماعية . ترى المؤلفة أن الأمر يحتمل أن يتعلق بأساطير محبّبة فى اللا شعور يتيسر انطلاقها إلى الخارج عن طريق موقف وجدانى صادم ، أو حتى عن طريق

موقف غير عادى وحسب . ولما خلقت الحرب في عدد كبير من الأقطار حالة نفسية مشابهة ، وجدنا أن الأساطير التي طفت على السطح كانت كلها موجهة في اتجاه مشابه إن كثيرا أو قليلا ، ومتمركزة حول أفكار متماثلة إن كثيرا أو قليلا ، ومتلاقية جهد الاستطاعة عند التعبير عن نفس الغاية أو نحو تحقيقها .

وجدير بالاهتمام التقريب بين تصور ماري بونايرت هذا وفكرة «اللاشعور الجماعى» كما عبر عنها «يونج» Jung .

أشكال أخرى من الأساطير:

أسطورة التنبؤ بالمال : لم يعد الدليل هنا شخصا متباً بل ظاهرة أخرى ، هي أن فقيراً أو بوهيمية أو قارئة للورق تحرز مبلغ المال المحفوظ في كيس النقود .

وقد كشف في ألمانيا عن ١٢ صورة لهذه الأسطورة ، أسطورة التنبؤ بالمال . وفي مصر اتسع انتشار القصة التالية : في إحدى عربات الترام للدرجة الأولى ركبت سيدة وضابط هندي . وحين حضر الكمسارى لتحصيل ثمن التذاكر وقدم له الضابط ثمن تذكريتين ، وقال موجهاً الحديث إلى السيدة ، «إني أعرف أنك نسيت نقودك في البيت» . وقد اتضح أن هذه الواقعة صحيحة . ثم تنبأ الضابط بأنه سوف يصاب في ذراعه حين يذهب إلى الجبهة ، وبأن الحرب ستنتهى قريباً جداً .

وتوجد أيضاً أساطير أخرى (انظر فصل ٤ من كتاب «ماري بونايرت» ، أساطير الحرب) ومن أمثلتها هذه القصة التي تدعى الواقعية ، والتي يبدو الدافع إليها واضحاً جداً :

في إقليم الراين يجري رجل انجليزى في سيارة رولز رويس فاخرة بأقصى

سرعة . ولجأة يجد نفسه وجها لوجه أمام رتل من الدبابات ، وقد أفلتت منه فرصة التوقف . والنتيجة هي أنه اصطدم اصطداما عتيقا بأولى هذه الدبابات . فتح الانجليزى عينية وقد غلبته الدهشة إذ وجد نفسه حيا ، ورأى سيارته فى أحسن حال ، ومختلف أجزاء الدبابة الألمانية مبعثرة على الطريق .

وتوجد نفس القصة فى ألمانيا ، غير أن السيارة المرسيدس تحمل محل الرولرويس ، وأجزاء دبابة انجليزية تملأ فى هذه المرة جانبي الطريق . (يحتمل أن دبابات زافقة كانت تستخدم فى المناورات ، ولكن ليس هذا إلا مجرد فرض) . ويتضح بجلاء أن اتجاه هذه الإشاعات هو هنا ، إنكار قوة العدو .

وفى حالات أخرى تؤكد الأساطير على الضد من ذلك جبروت العدو . مثال ذلك ، بعد الهزيمة ، أسطورة الألمانى الذى كان يحول الماء إلى عطر باستخدام قرص صغير .

ويمكن التمييز بين جانبيين من الفكر السحرى :

أولا — الإنكار Dénégation ويتألف كما رأينا من إنكار قوة العدو ؛ ومن سبيل ذلك يمكن إما تأكيد وجود ما يتمنى ، وإما إنكار وجود ما يخاف .

ثانيا — ما يتعلق بأسطورة الجبروت La toute-puissance (أسطورة القرص) ، وفيها يدخل دافع آخر — شعورى بدرجة أو أخرى — وهو حاجة معينة إلى تكبير العدو ، حتى لا يشعر الإنسان فى ذاته بخجل مسرف فى هزيمة العدو أمامه ، لأنه من الشرف أن يهزم الإنسان عدوا أعظم قوة فعلا بلا جدال .

ثانيا : الشهادة .

هكذا نكون قد حللنا الإشاعات المخترعة في كل تفاصيلها ، ووضعنا خطيعةا لمشكلة العلاقة بين الإشاعة والشهادة ، وهذه هي التي سندرسها الآن بتعمق أكبر .

يمكننا أن نميز في الإشاعة بين الصيغة الأولى للإشاعة وبين التعديلات المختلفة التي تتعرض لها فيما بعد . وهذا التمييز نفسه يمكننا أن نكشفه في مشكلة الشهادة ، تلك المشكلة التي كانت في مجال القضاء موضوع دراسات خاصة من علماء النفس منذ سنة ١٩٠٠ . وحتى ذلك الحين قنع العلماء بدراسة أخلاق الشهود . فالخلق الحميد يؤدي إلى اتجاه مليء بالثقة من جانب القاضي ، والخلق الرديء يولد الشك بصورة قلبية .

ويؤخذ على هذا التصور القديم أن هناك مع ذلك أخطاء يمكن أن تنطبق على الشهادة ، دون أن تكون هذه الأخطاء بالضرورة أكاذيب ، كما هو الحال في أخطاء النية الحسنة . وعلى ذلك فمقياس الأخلاق - إن وجب الاحتفاظ به - غير كاف .

دراسات « بينيه » Binet

في اختبار المستوى العقلي لبينيه وسيمون Binet-Simon لدراسة العمليات الإدراكية والذاكرة ، نجد أسئلة مخصصة للذاكرة القرينة للأرقام أو للعبارات ، كما نجد رسوما للاستعادة ، وصورا للتأويل .

دراسات « شترن » Stern

هذه دراسات للشهادة من زاوية علم النفس . وقد أدت في ألمانيا إلى إصلاحات حيوية في ميدان الشهادة القضائية ، وخاصة من ناحية تقليل الأهمية المنسوبة إلى شهادة الأطفال .

دراسات «كلا باريد وفاريندونك» Claparède & Varendonck

هذه دراسات تجريبية على الشهادة وتشمل :

١ - السماح للشخص بإدراك صور فترة محددة من الزمن ثم مطالبة بوصفها .

٢ - ومن ناحية أخرى خلق أحداث صناعية .

وقد استخدم كلا باريد نفسه هذا التكنيك الثانى استخداما بارعا (دروس فى علم النفس ، جنيف ١٩٠٥ . Cours sur la Psychologie) . فى جامعة جنيف ، وأثناء درس لكلا باريد على علم النفس القضائى ، يقتحم قاعة الدرس شخص مقنع غريب الزعم وهو يصرخ ويشوح يديه . ويقوم كلا باريد وهو الذى أعد المفاجأة وأخرجها بطرد الدخيل . لا يستغرق المشهد غير بضعة لحظات . وبعد يومين أو ثلاثة يطلب كلا باريد إلى طلبته أو يساعده على وضع وصف دقيق للشخص . وقد لوحظ أن نحو ثلاثة أرباع طلبته ، بمن لا يمكن الشك فى حسن قصدهم ، يقدمون مع ذلك أوصافا غاططة .

وتكشف لنا تجارب كثيرة ، ماثلة عن أن أساس عملية الشهادة هو أن الناس يميلون إلى الحكم على الأشياء بحسب معيار للمعقولة (أى بحسب ما يبدو لهم أنه الصحيح) ، وليس بحسب الواقع الحقيقى . فعملية «تسوية» Normalisation تتحول ظاهرة شاذة إلى السوية ، أى إلى ما يتلاءم مع عاداتنا العقلية .

واستنادا إلى هذه الطريقة الثانية نفسها يمكن تحديد دور العامل الانفعالى . وتجربة « فاريندونك » Varendonck تشبه تجربة كلا باريد ، غير أن الشخص الذى يقتحم قاعة الاجتماع متوعدا ومهدداً يحمل أيضاً فى يده مسدسا .

وقد لوحظ على الشهادات فى مجملها أن أخطاء الوصف تكثر فى لحظات

« الانفعال » عنها في لحظات الحياذ الوجداني . فيرتفع منحنى الشهادات الحاططة كلها انشجنت القصة المسرودة بالانفعال والعنف بشكل أوضح .

دراسات « بارتليت » Bartlett

ونجد دراسة من خير الدراسات في هذا الموضوع في كتاب أحدث لبارتليت الأستاذ بجامعة كمبردج (١٩٣٢) . ويتبع بارتليت في دراسته الطريقة الأولى وهى طريقة عرض الرسوم :

١ - تجارب في المستوى الفردى :

تعرض صور على الشاشة . وبعد انقضاء فترة من الوقت ، تتراوح بين بضعة دقائق وبضعة شهور ، يطلب إلى الشخص أن يقدم لها أدق وصف ممكن .

٣ - التجربة المتسلسلة :

يطلب الباحث من شخص أن يعيد رسمًا سبق عرضه عليه منذ وقت مضى . وهذه الترجمة الأولى تقدم بالتالى إلى شخص ثان يكلف بإعادتها من ذهنه . ثم يطلب إلى شخص ثالث إعادة هذه الترجمة الثانية من ذهنه ، وهكذا ... وتتبع نفس الطريقة باستخدام قصص ينبغي استعادتها من جديد من الذاكرة . هذه الدراسة تسمى موضوعى الشهادة والإشاعة في آن واحد . وأهم النتائج التى يمكن استخلاصها هى أن الأشخاص لا يضيفون فى العادة إلى المادة المدركة ، ولكنهم يحذفون منها ، ويعيدون بناءها فى شكل مبسط . ويفسر بارتليت ذلك بما يسميه بمحاولة « إسباغ الدلالة » ، ومنه تأتى إعادة البناء للصورة المعروضة .

وقد قام « دوراندان » Durandin بعرض سلسلة من الرسوم على نحو ما استخدمها بارتليت ، وكما جاءت إلى المؤلف بعد ما اعترافها من تغيرات (م ١٥ - علم النفس الاجتماعى)

عديدة ، بتأثير التاويلات المختلفة من جانب الأشخاص . وقد وجد أن « بومة » تحولت شيئاً فشيئاً إلى « قطة » مكتملة .

تجارب أوليورت وپوسمان

إن التكنيك الأساسى الذى يستخدمه هذان المؤلفان هو الدراسة العملية لطريقة الاستعادة المتسلسلة ، وإليك أساسها :

تعرض صورة على النظارة ويطلب إلى أحدهم أن يقدم لها وصفاً من عشرين نقطة . ويستدعى إلى داخل القاعة شخص لم يكن حاضراً أثناء العرض معطياً ظهره للشاشة . ويقوم أحد الأشخاص من القاعة بوصف الصورة له شفهاً ثم يسمح بالدخول لشخص ثانٍ معطياً ظهره أيضاً للشاشة ، ويقدم له الداخل الأول وصفاً شفوياً للقصة . ثم يدخل شخص ثالث ويعيد له الداخل الثانى شفوياً ما وصفه له الأول ... وهكذا بالنسبة إلى الداخل الرابع والخامس والسادس .

النتائج : من بين العشرين نقطة الخاصة بالوصف الأول لا يبقى عند الداخل السادس أو السابع غير خمس نقط تذكر فى المتوسط . ويخف عبء الذاكرة عندئذ حتى أن الأشخاص التاليين يقدمون أوصافاً متطابقة تقريباً . وهذا هو السبب فى أن التجربة لا تعتمد إلى أكثر من الشخص السادس أو السابع .

ولقد أجريت هذه التجارب فى حضرة جمهور كبير (من ٢٠٠ إلى ٣٠٠ شخص) وكذلك أمام مجلس صغير العدد .

ولوحظ فرق فى النتائج . فهى أكثر هبوطاً فى الحالة الأولى . إذ أن الأشخاص خوفاً من أن يخطئوا لا يقولون إلا ما هم واثقون منه . وعلى ذلك

لا يوحون إلا بالقليل . ويستخلص من ذلك أن ضخامة الجمهور تتنافى مع تذكر كثرة من العناصر . وإليك بعض الصور المروضة :

١ - منظر من الحرب .

٢ - منظر شارع .

٣ - منظر في المترو .

٤ - منظر معركة .

تحليل النتائج : التفاصيل المذكورة قليلة - هناك بعض إضافات - حين يبقى المخطط فإنه يتحول إلى هيكل مفرغ - يزداد إبراز بعض العناصر . وسوف نحلل هذه النتائج فيما يلي تحليلًا أدق :

يبرز أولبورت وبيستمان ، بين نوعين من النتائج ، وهى المتصلة بالاستواء والإبراز (أو السن) :

١ - الاستواء Leveling وهو عبارة عن تقليل العناصر والإطاحة بكثير من التفاصيل .

٢ - الإبراز Sharpening وهو على العكس إبراز لبعض العناصر . ويمكن التعبير عن الإبراز بأنه إدراك انتقائي .

هذان النوعان من النتائج مترابطان . فحذف بعض التفاصيل يرجع جزئياً إلى إبراز بعضها الآخر . ويلح المؤلفان بالأهمية على ارتباط هذين العاملين بالوظيفة - وظيفة التمثيل السيكلوجي كما سنوضح - ، لأن الأشخاص يتجهون كثيراً أو قليلاً ، وبطريقة لاشعورية ، إلى إعادة بناء المشهد ابتداء من بعض التفاصيل التى تستولى على انتباههم واهتمامهم بصفة

خاصة ، إلى درجة أن المعنى العام للمشهد يمكن بذاته أن يتحول .

النقل الدقيق : بعض التعبيرات تنقل دون تغيير تقريبا من الشخص الأول حتى الأخير . وإذن فن المحتمل أن تثير بعض الكلمات أو التعبيرات نفس الصورة عند كل الأشخاص . ولهذا أهمية كبرى من وجهة النظر الخاصة بالدعاية من ناحية البحث عن كلمات وتعبيرات لفظية يسهل انتقالها ، ويقل احتمال تعرضها للتغيير (النداءات أو الشعارات) .

فالنقل الصحيح ، كالحذف سواء بسواء . يتوقف على عقلية الأشخاص فالعسكريون مثلا يحفظون بسهولة الأرقام الكيلومترية المبينة على أعمدة الإرشاد ، وعلى إشارات التوجيه الخاصة بالمدن . والنساء يستطعن بسهولة أكبر وصف واجهة العرض (الفترينة) الخاصة بالأزياء وهكذا .

التشويه : توجد أخطاء جسيمة في نقل الأعداد . ويبدو أن الأعداد تتغير بسهولة كبيرة بانتقالها من شخص إلى آخر . فمثلا في اللوحة التي تمثل مشهد الحرب يتحول زنجي كبير إلى أربعة زنوج كبار . وفي لوحة أخرى تمثل مشهد في المترو حيث يمكن إخفاء ٤ لوحات إعلانية و ٧ أشخاص يحدث قلب في الأعداد . فيحفظ العدد ٤ ولكنه ينتسب للإشخاص ، ويحفظ العدد ٧ ولكنه ينتسب إلى لوحات الإعلان . ويتحدث عن ٤ زنوج بدلا من ٤ أشخاص . فهناك إذن خطأ في ذكر العدد ، وفي بيان الشيء المعداد على السواء .

وفي سلسلات التشويه الأخرى يمكن ملاحظة ظاهرة شائعة . وهي نقل الأحداث الماضية إلى إطار حالي . فيتحدث الشخص عن الماضي بلغة الحاضر . كذلك لما كان الحاضر يتفق غالبا مع القاعدة الشائعة ، فيمكن ملاحظة التحويل المنهجي المنتظم لما هو خاص إلى ما هو عام .

وترجع سلسلة أخرى من التشويه إلى إبراز بعض جوانب المشهد كالحركة مثلا . ففي لوحة تمثل منظرا للشارع ، وحيث يمكن رؤية زهرية تسقط من نافذة ، تنسب حركة السقوط إلى أشياء أخرى عديده .

يرجع كل من « أولبورت وبوسمان » ، الأسلوبين الوثيقي الصلة : أسلوب الاستواء وأسلوب الإبراز ، إلى الوظيفة السيكلوجية الخاصة بالتمثيل أو الاستساغة Assimilation . فكل شخص يعيد بأسلوبه الخاص بناء المعطيات الأولية المنقولة إليه . ويمكن التمييز بين أشكال متعددة للتمثيل ، وذلك بحسب مدى الدور الذى تلعبه الاهتمامات الشخصية :

١ - التمثيل ذو الطبيعة المعرفية :

وخاصة تمثيل الموضوع الرئيسى . مثال ذلك هذا المنظر الخاص بالمرحلة . فإذا استشعر الناس ميلا إلى إضافة القتل والجرحى ومراكز الصليب الأحمر والمنازل المهتمة بالملحقة ، فلا يضاف مع ذلك أى موضوع خارجى على الموضوع الرئيسى فى هذه الأوصاف . وإنما تلتصق كل العناصر الجديدة التى تضاف طوال الوصف أشد الالتصاق بالموقف الموصوف ؛ فهى تسير فى اتجاه الموضوع الرئيسى . ولهذا السبب نفسه فهى تحتفظ رغم خطئها الشامل بسمة احتمال صدقها صدقا مطلقا . وصفة احتمال الصدق هذه « تتطلبها » على أى حال « العادات العقلية » (بحسب تعبير « كلا باريد ») ، هذه العادات التى يتميز بها أبناء الجماعة الواحدة وأبناء الثقافة الواحدة . وهكذا نجد أنه بسبب الجود المنمط الخاص « بصيدلية الحى » ، ترفض « الصيدلية الواقعة عند تقاطع شارعين » . وكذا بتأثير ظاهرة الجود المنمط ، يوصف المترو الواقف على المحطة ، والسائق تماما بالتالى ، بأنه « يتحرك » .

ولا يمكن إنكار دور « التعبيرات اللغوية » ، وهى أنماط جامدة معرفية

خالصة ، لا يدخل فيها أى دافع وجدائى . فتلا فى مناظر الحرب ترى ساعة دقاقة تزين منارة كنيسة . والساعة الدقاقة ترتبط فى أذهان الناس عادة « بزحام المدفئة » . فعندما يسود النمط الجامد نحصل على إجابات يمكن أن تعيد بناء الصورة على نحو مختلف تماما عن الموضوع الرئيسى نفسه .

٢ - التمثيل ذو الطبيعة الوجدانية :

وهذا هو التمثيل الذى يختلف بحسب الاهتمامات الشخصية . (أنظر البروتوكول ٤ ص ١٠٦ من كتاب سيكولوجية الإشاعة لأولبورت وبوستمان) . وإليك أمثلة توضيحية :

(أ) تهتم النساء بالملابس المعروضة فى فترينة محل تجارى ، ويتساوون فى ملاحظة مدى أناقة النماذج المقدمة .

(ب) حين يصف العسكريون منظر الحرب يتحدثون عن رجال يتحاربون ، فى حين أن المدنيين يستخدمون فى سر لفظ « جنود » . وهكذا نرى أن الأطر المرجعية تختلف باختلاف الشخصية الاجتماعية .

(ج) فى مشهد عراك تعطيل جماعة من رجال البوليس فى وصف رجل البوليس ، فاسين إليه الدور الأهم . (بروتوكول ١ ص ١٠٩ من المرجع المشار إليه) .

وإنما بالاستعانة بالإطارات المرجعية ، والعادات العقلية ، وبخاصة باحتمال الصدق ، يمكن فهم بعض التصحيحات التلقائية ، فتلا يصحح أحد المختبرين من تلقاء نفسه العبارة : « كانت العصا موضوعة فى يد أحد المدنيين ... » . وحين يعيد هذا المختبر العصا إلى « مالكها الشرعى » ، جندى المرور ، نجد أنه يجارى احتمال الصدق أكثر مما يجارى القصة كما سردت عليه . لقد ارتكب تربفا من وجهه نظر الشهادة .

وبتجارب من هذا النوع يمكن أيضاً سبر أهمية الأحكام القبلية الأجنبية (وخاصة في أمريكا) . فالرجل الأسود الموجود في منظر المترو غالباً ما يحذف من وصف المشهد ، حين يقوم بهذا الوصف زنجي . فالاتجاهات الوجدانية السابقة تحدد بناء القصة عند مختلف الأشخاص في اتجاهات مختلفة

القصص المقارنة للراشدين والأطفال :

لوحظ من مقارنة قصص الراشدين بقصص الأطفال أن قصص الأطفال تفتقر إلى التفاصيل بدرجة أكبر ، فضلاً عن أنهم يخلطون بين الكلمات أو لا يدركون معناها دائماً .

ملخص النتائج : يلاحظ أن الحذف والإقار أكثر من الإضافة والإثراء ، وأنه حين تحدث إضافات يلاحظ أنها تتصل بالموضوع العام .

وهكذا درسنا الإشاعة والشهادة جنباً إلى جنب ، إذ أن الإشاعة تتضمن ، بمعنى ما ، الشهادة . ولكن كل الدراسات والتجارب التي عرضناها كانت ذات أهمية من ناحية الشهادة بصفة خاصة . ومن العسير أن ندرس الإشاعة تحت شروط معدة من قبل ، وفي وسط معمل . ولا تزال نتائج التجربة التي ساقها أولبرت وپوستمان ، على الرغم من أهميتها ، غير كافية في هذا الشأن .

الفصل الثالث عشر

الدراسة الطبيعية والمعملية للإشاعة

لقد نشطت الدراسات المتعلقة بسلوكية الإشاعة نشاطا كبيرا منذ بداية الحرب العالمية الثانية . وسنعرض هنا ثلاثا من التجارب في هذا الميدان :

١ - تجربة مورينو Morono :

أطلق مورينو إشاعات في دار للإصلاح تضم نحو ٣٠٠ فتاة . وقد لاحظ أن الإشاعة تنتشر بسرعة داخل « شبكة » ، بينما يقل انتشارها أو ينعدم بين شبكة وأخرى . وعندما تنتشر الإشاعة من جماعة إلى أخرى يكون عميل النقل عادة ، شخصا هامشيا ، marginal .

٢ - تجربة فستنجر Festinger :

وقد نشرت في مجلة « العلاقات الإنسانية » Human Relations سنة ١٩٤٨ تحت عنوان « دراسة إشاعة ، أصلها وانتشارها ، Study of a Rumor ، its origin and spread والإشاعة هنا إشاعة حقيقية تطورت في وسط طبيعي :

كان الأمر يتعلق بمدينة عمالية وضعت موضع الدراسة الاجتماعية بسبب نقص روح التضامن بين سكانها ، وما صادفه الباحثون النفسيون بينهم من نقص في الروح الاشتراكية . وحين اقترح هؤلاء الباحثون على مجلس المدينة

أن يقدموا مساعدتهم ، أنشئت فرق لتقسيم العمل ، وتنظيم الاجتماعات .. الخ
عما حقق على ما يبدو نتائج طيبة . ولكن في هذه اللحظة طرأت على المدينة
ظاهرتان متصلتان بالتنظيم الداخلي :

١ — فالنساء اللاتي كن يتولين القيادة في مجلس المدينة نحين جزئيا عن
أمكنتهن على يد أشخاص لم يكن لهم حتى ذلك الحين نشاط ملحوظ .

ب — أسست مدرسة أمومة على يد إحدى النساء الشابات . ويمكن
القول بأن التعديل في القيادة يخلفه حالات من الغيرة والعداوة . فهو يثير في
النفس العواطف العدوانية . ومن ناحية أخرى كان في اتجاه السيكلوجيين
مايسند موقف « الغموض » . فقد أسرفوا في للتستر على أغراضهم ونواياهم
الحقيقية . فأخذت تتزايد شيئا فشيئا « الحاجة إلى تأويل الموقف » . وفي
هذه اللحظة ، وفي الموقف السيكلوجي الغامض ، بدأت تدور إشاعة كاذبة
تماما . أخذت سكرتيرة المجلس القديم تذيع أن السيدة التي تتولى روضة
الأطفال كانت من الشيوعيات البارزات .

واعتمادا على هذه المعطية التي لاتستند إلى أي أساس ، أمكن مشاهدة كل
الأحداث وهي تتنظم انتظاما جديدا ، ويعاد تأويلها في ضوء هذا الأساس
الجديد : الشيوعية . عندها تبدت الأحداث التافهة ، حتى النبرات
الصوتية ، والتعابير في هذا الضوء الجديد ، وكأنها أدلة على أن هذا النشاط
من جانب السيكلوجيين لم يكن في الواقع إلا مشروعا سياسيا أحسنت تغطيته
وتموهيه . وقد تهيأ للباحثين النفسيين فرصة ذهبية لدراسة الإشاعة وتطورها
في وسط طبيعي . ولما كان هؤلاء لسوء الحظ غير متوقعين لهذا التطور
للموقف ، في هذا الاتجاه ، فقد وجدوا أنفسهم ضعاف التسلمح أمام وقائع
معقدة . ولما كانت دراستهم تنصب على الخصوص على انتشار الإشاعة ،
فقد ركزوا هذه الدراسة على سؤالين كبيرين هما :

— من هم الناس الذين سمعوا الإشاعة ؟

— من هم الناس الذين نقلوا هذه الإشاعة ؟

أولا — من هم الناس الذين سمعوا الإشاعة ؟

عملت هذه الدراسة عقب هذه الأحداث يضة شهر على عينة تمثل السكان (ولكن القدرة التثيلية للعينة تضعف بمضى الوقت بالضرورة) .
وقد بنيت المقابلات الشخصية على ثلاثة فروض :

١ — الفرض الأول :

هل سمع أهل المدينة الكبيرة الذين لهم أصدقاء في مدينة العمال بالإشاعة ؟

لقد سمع ٦٢٪ من الأشخاص بالإشاعة . وقد جاءت أكثر الإجابات من أشخاص لهم أصدقاء أو معارف بمدينة العمال . وقليلون جداً من الأشخاص الذين أجريت معهم مقابلة شخصية ، ولم تكن لهم أية صلة وجدانية بمدينة العمال ، هم الذين سمعوا الإشاعة . ويبدو إذن أن هذه النتائج تؤيد الفرض القائل بأن الإشاعة انتقلت عن طريق « قناة » الصداقة .

ب — الفرض الثاني :

هل الأشخاص الذين لهم أطفال في سن صغيرة كانوا أكثر علماً بالإشاعة من الأشخاص الذين ليس لهم أطفال ؟ هنا أيضاً أتاحت الإجابات المتفقة مع الاتجاه المتوقع تأييد الفرض القائل بأن الإشاعة انتقلت عن طريق « قناة الاهتمام » . وروضة الأطفال هنا كانت في مقدمة المشروعات المنفذة .

ح - الفرض الثالث :

هل كان الأشخاص الذين يشتركون بأنفسهم في النشاط الاجتماعي أكثر علماً بالإشاعة من غيرهم ؟ ومرة أخرى تأيد الفرض بنتائج إيجابية مما سمح للإخصائيين النفسيين بإيراز « قناة » نشر ثلاثة للإشاعة وهي الخاصة بالاشتراك في نشاط الجماعة .

والخلاصة أنه من الإجابة على المجموعة الأولى من الأسئلة لاحظ السيكولوجيون أن الناس الذين استمعوا إلى الإشاعة كانوا بصفة عامة :

(أ) الناس الذين لهم أصدقاء في المدينة العمالية .

(ب) الناس الذين لهم أطفال في سن صغيرة .

(ح) الناس الذين ساهموا شخصياً في الأعمال العامة للمدينة .

ثانياً - من هم الناس الذين نقلوا الإشاعة ؟

بالرجوع إلى الفروض السابقة لاحظ السيكولوجيون أن ظاهرة نقل الإشاعة لم تخضع لفس القوانين التي خضعت لها ظاهرة استقبالها . ففي الواقع لم يتحقق الفرضان الأولان في حالة النقل . وعلى العكس تحقق الفرض الثالث . فقد سلم أغلب الأشخاص المشتركين في النشاط الاجتماعي بأنهم نشروا الإشاعة بأنفسهم . وبصفة عامة أثار هذا السؤال من الصعوبات أكثر مما أثار السؤال السابق . فقد كان من الصعب جداً الحصول على تصريح بأسماء الأشخاص الذين نقلوا الإشاعة . ولقد رأينا فيما سبق ضالة الحاجة إلى ضبط مصدر الإشاعات التي تدور ؛ إذ المهم هو محتواها وهو الذي يحفظ .

هذا إلى أنه في هذه الحالة بالذات ، وقد ثبت كذب الإشاعة ، اعترف .

أقل من نصف الأشخاص الذين سمعوا بأنهم رددوها . وإذن فالناظر بين
« سماع الإشاعة » و « ترديد ها » ليس تاماً .

وأخيراً يمكن أن يؤخذ على هذه الدراسة -اجتها إلى الدقة . ويرجع
عدم دقتها على الخصوص إلى أن المقابلات الشخصية أجريت بعد حدوث
الإشاعة ذاتها بوقت طويل . ولكنها مع ذلك تعد محاولة شيقة لدراسة
الإشاعة في وسط واقعي « دراسة منهجية ».

٣ — التجربة المنشورة في مجلة العلاقات الإنسانية سنة ١٩٥٠

Humon Relations

ولما بدت التجربة السابقة غير كافية فقد عملت دراسة جديدة للإشاعة .
والأمر يتعلق بإشاعات أطلقت بطريقة مصطنعة ، في وسط طبيعي ، وهو
هنا مصنع أهلى . وكان هدف الباحثين أن يعرفوا ما إذا كانت الإشاعة تنتشر
متجهه من المستويات الدنيا من السلم الاجتماعى إلى المستويات العليا أم العكس .
وقد اتبعت الطريقة الآتية : استوث السيكولوجيون في كل مستوى من السلم
من معاونة أفراد مقيمين بواسطة القياس الاجتماعى ، أى أنهم كانوا مراكز
شبكة . وكانت رسالتهم أن يسجلوا الإشاعة في أشكالها المختلفة دون أن
يرددوها بأنفسهم . استمرت التجربة أربعة شهور ، وبعدها عرض كل
المشتغلين بالمصنع لمقابلة شخصية منظمة . وقد ثبتت معاونة الأشخاص الذين
اختارهم الاختصاصيون النفسيون ، إذ أن ٧٨٪ من الروايات التى دارت في
المصنع قد أمكن تسجيلها بواسطتهم .

التائج :

(١) من حيث الاتجاه : من بين ١٦ إشاعة مبنوثة دارت الإشاعات في
الاتجاه الآتى :

- ١٠ إشاعات دارت متجهة إلى أعلى .
 ٤ إشاعات دارت بين مستويات متشابهة في السلم أى أفقية .
 ٢ إشاعتان انتقلتا متجهتين إلى أسفل .
 (ب) من حيث الشدة: لم تدر كل الإشاعات بنفس الطريقة . فهناك إشاعات « سوداء » لم تكن هناك رغبة في نقلها .

الصعوبات

كشف البحث عن صعوبات متعددة :

(١) فهناك أولاً فرق بين عدد الإشاعات التى سمعها المجوئون وعدد الإشاعات التى سجلها الملاحظون (فرق يقرب من ٢٢٪) .

(ب) وهناك صعوبة أخرى نشأت من الطريقة ، وتعلق بمعاوى الاختصاصيين النفسانيين . فلو أن هؤلاء الأشخاص ، الذين قيموا اجتماعياً كما رأينا ولهم على الأعضاء تأثير فعال ، سمح لهم بأن ينقلوا الإشاعات أيضاً لكان من المحتمل أن تختلف النتائج بعض الشيء .

فالظاهرة بسبب تعقدها عسيرة الدراسة للغاية .

مشكلات الكفاح ضد الإشاعات

تمهيد

إن المشكلة المطروحة هنا هي المشكلة الخاصة بإزالة الإشاعات الكاذبة التى تنتشر . وقد بذلت في سبيل ذلك جهود عليية في أمريكا أثناء الحرب :

١ - يمكن اعتبار انتشار الإشاعات دليلاً على الروح المعنوية Moral . وقد عملت دراسات أمريكية عديدة على إشاعات الحرب باعتبارها دليلاً على الروح المعنوية . تنشأ الإشاعة في الواقع تلقائياً . فإذا كانت أخاذة ، وانتشرت في الوسط ، فإن هذا يدل على أنها وجدت تربة خصبة . وهذا المبدأ استطاع النفسانيون الأمريكيون أن يعدوا الإشاعة دليلاً قوياً على الروح المعنوية .

٣ - وفي سنة ١٩٤٣ خصص صحفي في الـ Herald Traveller بيوستن بضعة أعمدة في هذه الصحيفة للدراسة السيكولوجية للإشاعات . وكان القصد تحليل إشاعات الحرب التي تدور في أمريكا بحثاً عن تفسير سيكولوجي لأسبابها ، وهكذا نشأت عيادة الإشاعة Rumor Clinic

٣ - ولكن كما يقيس التأثير على الإشاعة تأثيراً فعالاً يجب السعي إلى معرفة محتوى هذه الإشاعات ، ودوافعها ، واتجاه الناس إزاء الإشاعات التي تدور ، وذلك بأقصى ما يمكن من الدقة .

دراسة هذه الظاهرة :

كانت هذه المشكلات التي ذكرناها موضوعاً لعدد من الدراسات الدقيقة . وهاتين نعرض بعضاً منها :

١ - دراسة « ناب ، Knap » على ما يقرب من ألف إشاعة (١٩٤٣) .

تنصب دراسة ناب مباشرة على مضمون الإشاعات ، وبطريق غير مباشر على الدوافع التي يمكن حدسها . وقد صنفت الإشاعات المسجلة في طائفتين تسود فيها صفتان أساسيتان :

(١) قللنا هذه الإشاعات تقريباً كانت إشاعات معادية سواء لجماعة

داخلية in-group ، أو لزعيم أمريكي . (ففي هذه الآونة ينسدر أن تسجل إشاعات معادية للعدو ، من حيث أن العداء والكراهية للعدو كانا أمرين مباحين) . وكانت هذه الإشاعات إشاعات انفصالية ، تعبر عن مشاعر ضد الانجليز وضد السامية وضد السود ، وبعضها موجه ضد الجيش والبحرية وأصحاب الأعمال عامة والصليب الأحمر وروزفلت ... الخ .

(ب) أما الثلث الباقي فيتألف من إشاعات تفضح « الشعور بالخوف » ، إشاعات تتصل بنشاط الطابور الخامس ، وإشاعات تتعلق بفظاعات الحرب (٢ ٪) ، أو بالخسائر التي تكبدتها البحرية الخ .

(و لكن دار في نفس الوقت عدد معين من الإشاعات « الوردية » ، كإشاعات التي تنبأ بانهاء الحرب مثلا) .

وجدير بالذكر أن هذه الإشاعات سجلت بواسطة مجلة « المختار » الأمريكية Readers Digest التي أجرت على قرائها بحثاً ضخماً .

٢ - تجريبه « سميث Smith على اتجاه الناس إزاء فكرة الإشاعة .

سجل سميث عدداً معيناً من الإشاعات قدمها إلى مجموعة كبيرة من الأشخاص في صيغ مختلفة .

(أ) قدم بعض الآباء بلا تعليق .

(ب) وقدم بعضها الآخر في صورة إشاعة « قيل أن »

(ج) وأخيراً قدم بعضها الثالث على أنها وقائع .

النتائج . وجد أن تقديم الصيغة الثالثة يزيد من التصديق ، بينما الصيغتان الأخريان أ و ب تحدثان عملياً نفس الأثر . وعلى ذلك تقبل معظم الناس

الإشاعات بسهولة أـظـم بكثير حين قدمت إليهم على أنها وقائع أو حين صحتها واقعة حقيقية . وهذا يعتمد على أن الميل إلى التصديق هو اتجاه أقرب بكثير إلى الطبيعة من الميل إلى الشك .

٣ — دراسات « أولبورت ، Allport » وبعض معاونيه على إشاعات التبذير والامتيازات :

نشرت هذه الدراسات في مجلة الرأي العام الربع سنوية (١٩٤٥)
Public Opinion Quarterly . وهي تنصب على مضمون الإشاعات ،
ودوافعها ، واتجاه الأشخاص إزاءها . كانت الطريقة المتبعة هي الآتية : من
بين الإشاعات التي دارت ، والتي أمكن تسجيلها على يد أولبورت ومعاونيه
حجزت للدراسة اثنتا عشرة إشاعة فقط ، وهي التي لا تتركز فيما يبدو على
أية واقعة يمكن ضبطها . وقد قدمت إلى عينة عثلة للسكان (٥٠٠ شخص) .
والنقطتان اللتان رؤى أن تستوضحهما الدراسة هما :

١ — من هم الأشخاص الذين سمعوا فعلا بهذه الإشاعات ؟

ب — وإلى أي حد صدقوها ؟

وهذه هي بعض الإشاعات المسجلة ، وكلها تتعلق بالتبذير والامتيازات
غير المشروعة :

١ — تمتلك شخصية حكومية ثلاث سيارات خاصة ، ومستودعا
شخصيا كبيرا للبزين .

ب — إن الشركات التي تصنع الأغذية المحفوظة تحجز كميات كبيرة منها
لتبيعها بـشـمن أغلى .

٢ - إن الاحذية تزيد عن الحاجة ، إلى حد أنها في بعض وحدات الجيش ترمى قبل أن تستهلك .

وبالإضافة إلى السؤال عما إذا كان الشخص يعتقد أولاً في صحة الأساس الذي بنيت عليه هذه الإشاعات ، أجرى استخبار للاتجاه على هؤلاء الأشخاص الخمسة ، بشأن اتجاههم إزاء الحكومة والتموين بالبطاقة... الخ. فالعناية موجهة إذن إلى دراسة اتجاهات الناس من الإشاعات ، وصلتها بالاعتقاد ، وفي الوقت نفسه إلى دراسة ظروف الحياة عند هؤلاء الأشخاص.

هل للأشخاص الذين يسألون قريب مقرب يجارب في الجهة ؟

هل ضايقتهم التموين بالبطاقات ؟

هل هناك غش في أمور التموين ؟ وإن كان الجواب بنعم فبم يردون ذلك ؟

هل يقرأ الناس العمود الخاص بقيادة الإشاعات Rumor Clinic.. الخ. وهذه هي النتائج الخاصة ببعض الأسئلة الموضوعة :

المشكلة الأولى

كم شخصاً سمعوا بالإشاعات (الاثنتي) عشرة المذكورة؟ إن النسبة المئوية للأشخاص الذين سمعوا بهذه الإشاعات ضئيلة نوعاً ، فهي تكاد تقرب من ٢٣٪ .

المشكلة الثانية

وهي مشكلة تصديق هذه الإشاعات . هنا نشأت المشكلة المنهجية

المتصلة بصياغة السؤال . ولتدرج الاستخبار ، وضع للجمهور سلم من عدة درجات يتتدىء من اتجاه الشك (اعتقد أن هذا غير صحيح) وينتهى عند اتجاه القبول (اعتقد أن هذا صحيح) ، مارا باتجاهات غير قاطعة (اعتقد أن في هذا بعض الصحة) .

فن بين الأشخاص الذين سنلوا ، كانت نسبة من تقبلوا هذه الإشاعات ، أى صدقوها وتمسكوا بها بدرجة ما ، هى ٢٧٪ تقرباً .

المشكلة الثالثة

هل الأشخاص الذين سمعوا بهذه الإشاعات من قبل هم أكثر تصديقاً لها من الأشخاص الذين يسمعونها لأول مرة ؟ كان الاختلاف بين الفئتين بنحو ٣٣٪ . فالتكرار يقوى — بطريقة لاشعورية — الإشاعة، التى حين تسمع من مصدرين أو أكثر يمكن أن تكتسب صفة الصدق . ولقد سمحت هذه النتائج أيضاً بالتمييز النوعى بين الأشخاص حسب اتجاهاتهم الاجتماعية . فالأشخاص المعارضون لسياسة التكوين بالبطاقة يصدقون بسهولة أعظم إشاعات التبذير . وكان الاتجاه الذى جرى تحليله عن طريق أسئلة الاستخبار هو فى آن واحد الاتجاه العام والاتجاه الخاص لإزاحة مشكلة بعينها . فالشخص المفتقر إلى البزير أكثر تصديقاً لوجود تبذير فى البزير من جانب الآخرين ، ويميل أيضاً إلى تصديق الإشاعات الأخرى المتعلقة بالتبذير والامتيازات . كذلك الشخص المفتقر إلى الأغذية المحفوظة يصدق طواعية الإشاعات الخاصة بوجود تبذير فيها ، ولديه فوق ذلك ميل إلى تصديق كل الإشاعات الخاصة بالتبذير . وهذا أيضاً دليل على الصلة بين المعتقدات وبين المواقف الشخصية .

المشكلة الرابعة

هل الأشخاص الذين كانوا يقرأون عيادة الإشاعات كانوا يميلون إلى تصديق هذه الإشاعات بدرجة مساوية للآخرين ؟ على الرغم من أن النتائج لم تكن حاسمة تماماً ، إلا أنه يبدو مع ذلك أن قراء عيادة الإشاعات كانوا إلى حد ما ذوي مناعة ضد الإشاعات

المشكلة الخامسة

وهي أدق هذه المشكلات جميعاً وتعلق بالغش . وكان الفرض الموضوع في بداية البحث هو الآتي : إن الذين يغشون ويعتريهم شعور بالإثم ، عندهم ميل خاص إلى الاعتقاد بأن الغش ظاهرة عامة (وهذا إسقاط) . ولكن لما كانت نتائج هذا البحث قد أسفرت عن عدد ضئيل ، وأصبحت بذلك ضعيفة الدلالة ، فإن أولبورت لم يستخلص منها نتائج ذات قيمة في هذا المجال .

ملحوظة عن الإسقاط :

يجب التنبيه إلى أهمية ظواهر الإسقاط . وقد ظهر كتاب متخصص في بحث مفهوم الإسقاط . وهو كتاب ييلاك في علم النفس الإسقاطي (١٩٥٠)

Billak : Projective Psychology, 19٥0

ويشتمل هذا الكتاب بنوع خاص على :

- ١ - مةدمتين شيقتين عن مفهوم الإسقاط .
- ٢ - دراسة جديدة لبعض الاختبارات الإسقاطية (رورشاخ الجمعي ، والإدراك الداخلي للوضع T A.T) .
- ٣ - تعليقات على اختبارات قليلة الشهرة كالموزايك أو الفسيفسائي ، واختبار « تسوندي » Szondi ، والرسم بالأصابع

٤ - دراسة عن استخدام تكنيكات الإسقاط الجمعي في المجال الصناعي والمهنى (غير الكلينيكي) . وسنقوم بتقديم مثل لها هو اختبار تداعى الكلمات (المبسط) :

كانت الطريقة القديمة لهذا الاختبار (وهى من عمل «يونسج» Jung) تجري على هذا النحو : تعلن كلمة كثير على الشخص ، فيستجيب لها بأول كلمة تخطر بذهنه . والتعديل المقترح لهذه الطريقة هو الآتى : يوضع أمام الكلمة ، كثير دال على عقدة ، إجابتان يستطيع الشخص أن يختار من بينهما جوابه ، كما فى المثال التالى :

الكلمات المتبررات	إجابات للاختبار
ولد	صعوبة - زمالة
صحة	مشغولية - طيب
نوم	اضطراب - راحة
قم	جاف - طعم (مذاق) ... الخ

وكتاب ييلاك فى مجموعة يوضح أهمية عملية الإسقاط فى طريقتنا فى إدراك الأشياء . ولا شك أن ظاهرة الإسقاط هذه تعمل عملها فى الأحكام القبلية المتعلقة بالأجناس .

طرق مكافحة الإشاعات

بعد أن استعرضنا بعض الأبحاث الهامة فى دراسة الإشاعة ، سنحاول الآن أن نستخلص منها ، فى صورة موجزة ، بعض الطرق العامة لمكافحة الإشاعات الكاذبة :

الطريقة الأولى : التكذيب :

وهي أكثر الطرق شيوعاً، ولكنها في الغالب أقلها فاعلية . وهي قوم على تكذيب الإشاعة . وعيب التكذيبات أنها أحياناً تنشر لإشاعة نفسها . وإصدار تكذيب هو أيضاً بمثابة تكرار للإشاعة . يمكن أن يوجد أشخاص يصدقون هذه الإشاعة بمجرد سماعها، ولا يصدقون تكذيبها .

الطريقة الثانية : التكذيبات الخاصة :

وللتغلب على العيب السابق، وإقناع الناس بطريقة أفضل، تعمل محاولة لمجابهة الإشاعة بتكذيبات خاصة عن طريق المكانة الممتازة، على نحو ما فعل روزفلت لتكذيب الإشاعات التي تسرف في تقدير الخسائر المتكبدة في بيرل هاربور .

الطريقة الثالثة : عيادة الإشاعات :

هذه هي طريقة عيادة الإشاعات التي عرضناها قبلًا . وها هو مثال من التحليلات التي قدمتها صحيفة بوسطن هيرالد ترافيلر Boston Herald Traveller، بشأن إشاعة عن قيات الأسطول، وهي الإشاعة القائلة بأن ٥٠٠ منهن قد فصلن من الجيش الإفريقي بسبب الحمل :

الحجة الأولى وهي حجة منطقية، أن فرقة قيات الأسطول برمتها في إفريقية عددها يقل عن ٥٠٠ فتاة .

التفسير الثاني — وهو تفسير سيكولوجي بني على أهمية الذات ومختلف المشاعر الإنسانية، بني على حالة الكبت التي تجعلنا نسقط على الغير النقص

التي لا نجرؤ على التعرف عليها في أنفسنا... الخ. ويمكن تحليل ذلك بتطوير يتطلب شرح عمليات سيكولوجية عامة .

ولم تدم عيادة الإشاعات غير سنتين أو ثلاث. فحين أعقبت الانتصارات الهزائم اختفت الإشاعات السوداء من تلقاء نفسها ، ودون مساعدة من عيادة الإشاعات . وقد وجه علماء النفس الذين نظموا عيادة الإشاعات في البداية ، وجهوا إلى معاونهم التعليقات الآتية :

١ - ينبغي تجنب تكرار الاشاعات التي اتخذت بالفعل صيغة الشعارات Slogans، أو صيغة جامدة . نعم ينبغي الإشارة إليها وتفسيرها ، ولكن بألفاظ غير التي تعود الناس سماعها. وهذا العمل أيضا نوع من الدعاية.

٢ - إذا أريد مثلا القضاء على إشاعة تتصل بجماعة من عنصر خاص، فينبغي تجنب الحديث عن هذه الجماعة وحدها . وعلى العكس ينبغي الإلحاح على الحالة النفسية عند أصحاب الحكم القبلية ، لا على ذكر جماعة الأقلية التي تتعرض عندئذ للظهور بصيغة انفعالية خاصة .

٣ - لما كانت الأبحاث المختلفة قد أثبتت عدم جدوى الراديو في نفي الإشاعات، فإنه ينبغي الإقلال جهد المستطاع من استخدامه كوسيلة للنقل . فإن الناس عرضة لأن يسمعوا الإشاعة ذاتها ، ، ويدبروا المفتاح قبل تقديم تفنيد لها . وليست هناك طريقة أفضل من هذه للعمل في خدمة العدو .

المجلد الرابع عشر

دراسة الدعاية

نمبر

تضع الدعاية أمامنا كثيراً من المشكلات السيكولوجية ، وخاصة مشكلة معرفة كيف يصدق الناس بهذه السهولة الأكاذيب التي تنشر عليهم . ويمكن تفسير هذه الظاهرة تفسيراً جزئياً بهذه الحقيقة ، ألا وهي ندرة معارفنا المستقاة من تجربة مباشرة وشخصية . فإن معارفنا تأتي من آباءنا ومعلمينا الخ . وفي مثل هذه الظروف لم نتعود على أن نضع ، بطريقة منطقية ، كل ما يقال لنا موضع الشك . وهذا بالذات هو ما يسهل مهمة الدعاية . وهذا الدعاية يتقدم إلينا أول الأمر كواحد من الأشخاص العديدين الذين يمدوننا بالمعرفة عن الأحداث ، ويفرسون فينا الآراء المناسبة حول هذه الأحداث . وبهذا المعنى نجد أن كريش وكراتشفيلد هما على حق في القول بأن العمليات النفسية التي تعمل في استقبال الدعاية لا تتميز عن العمليات العامة للإدراك والتعلم .

خطوة الدراسة :

منعرض أولاً بعض المبادئ العامة في الدعاية : ثم ندخل في تحليل لدراستين عمليتين ، هما دراسة تتعلق بمعسكر لأسرى الحرب ، وأخرى تتعلق بحملة الدعاية الأمريكية للاكتاب في سندات الحرب . ونقوم من خلال ذلك بدراسة سيكولوجية منهجية للدعاية ، بغية الكشف عن مفاهيمها العامة .

أولاً : مبادئ عامة

تعريف الدعاية — في كثير من البلاد تتولى الدعاية وزارة للإعلام Information . وإذا نحن طرحنا جانباً الطابع الساخر الذي يمكن أن توحى

به الدعاية ، أمكن القول بأنه من الصعوبة بمكان وضع حد فاصل بين الدعاية والإعلام أو الترية education .

ويلاحظ كلينبرج Klineberg أن نصف مسائل الحساب التي تعطى للتلاميذ تتعلق بالفائدة والربح والبيع والشراء ... الخ . ومعنى هذا أن هذه المسائل تفرس في الأطفال مباشرة مبادئ الاقتصاد الرأسمالي . كذلك يصعب رسم حد فاصل بين الدعاية وبين الإيمان المستقيم أو المنحرف ، وبالتالي أيضا بين الدعاية والفعل . فمثلا إذا قام حزب سياسى بتوزيع مؤن ولعب للأطفال ، فإنه يصعب جدا القول — قبل أى بحث — إذا كان غرض قادة الحرب سد حاجة هؤلاء الأطفال ، أو مجرد القيام بالدعاية ، أو الأمرين معا .

آثار الدعاية وآثار الإعلان Publicity

يبالغ أحيانا فى وصف هذه الآثار ، وكأنه من الممكن جعل الناس يعتقدون فى أى شيء ، بشرط واحد ، هو وضع وسائل الدعاية القوية موضع العمل . والواقع هو أن كثيرا من حملات الإعلان والحملات السياسية لم تنجح رغم ما تكلفته من نفقات باهظة . فهناك إذن حاجة إلى القيام بدراسة سيكولوجية دقيقة على الدعاية ، لمعرفة أى الوسائل تنجح ، وأيها لا تنجح ، فى موقف معين ، ومن أجل غرض معين .

ومن العوامل الرئيسية أن القضايا المختارة ، والوسائل المستخدمة ، لا تنفصل عن الوسط الذى تنشأ فيه ، والذى تتجه إليه ، وأنه يجب على الداعية أن يسعى إما إلى إشباع حاجات يحس بأنها كامنة فى الجماعة ، وبأنها لا تتطلب غير الإشباع ، وإما إلى خلق حاجات جديدة قابلة للنمو فى البنية الخاصة لهذا الوسط .

وسائل الدعاية

يمكن التمييز بين نوعين من الوسائل التى يستخدمها الداعية ، وهى الوسائل العامة والوسائل الخاصة :

١ - الوسائل العامة للدعاية :

وهي التي توجد في كل دعاية أو إعلان . وتقوم على أربعة مبادئ عامة ، هي : جذب الانتباه ، والتكرار ، والتبسيط ، والإرضاء :

(أ) ينبغي أولاً جذب انتباه السكان كما في إعلانات الحائط ذات الألوان الحية ، والتي يتميز فيها الشكل تماماً عن الأرضية . فهذا هو المثير . وهذا المثير يمكن أن يكون ، أو أن لا يكون ، على صلة منطقية بالدعوى . فمثلاً في الإعلان عن عصير الطماطم ، فمن الأفضل كثيراً استخدام إعلان للحائط يمثل امرأة رائعة الجمال تشرب كأساً من عصير الطماطم ، بدلاً من إعلان يمثل طماطة ، وإن تكن فائقة الجمال والكبر والاحمرار . (نلاحظ هنا أهمية التطابق مع المرأة ، كحالة من التواجد العقلي في ظروفها ، وكحالة من تشابه المِشَارِب) .

(ب) ويجب بعد ذلك تكرار الإعلان بجميع الوسائل الممكنة ، كإعلانات الحائط ، والنداءات ، والإذاعات ، وذلك لإشاعة المعرفة بالصنف . فإن التكرار هو الذي يُلْزِم الناس على الرغم منهم أن يفكروا في الموضوع .

(ج) ويجب تبسيط العرض جهد الاستطاعة لتمكين الناس من الحفظ في سرعة وسهولة .

(د) وأخيراً ينبغي الاستعانة بالإرضاء gratification . فكل دعاية تعد بأشياء سارة . أو ليست رؤية هذه الأشياء السارة خير سبيل إلى تصديقها ؟

٢ - الوسائل الخاصة للدعاية :

وهذه تحددها خصائص الوسط ومجرى الأحداث . فمثلاً في الإعلانات

التي توضع على سيارات الاتوبيس ، يحسن أن توضع على مقدمة الأتوبيس لوحات إعلانية تتعلق باللوازم المنزلية (كالصابون المخصص للفصيل) ، من حيث أن الأشخاص الذين سيمعنون في رؤيته هم من ينظرون للأتوبيس في المحطات : كما يحسن أن يوضع على المؤخرة إعلانات الترف كالمشروبات مثلا ، وذلك للأشخاص الذين يتهاولهم أن يتبعوا الاتوبيس ، وهم أصحاب السيارات .

ثانيا : دراسات عملية :

سنعرض على الترتيب دراسة على معسكر للأسرى أثناء الحرب ، ثم دراسة أمريكية على الدعاية من أجل الاكتساب في سندات الحرب .

١ - دراسة على معسكر للأسرى الحرب

الوسط

كان المعسكر الذي الذي انصبت عليه الدراسة معسكراً يضم الصولات من الأسرى الفرنسيين عند الألمان ، ومكانه بروسيا الشرقية ، وزمانه سنة ١٩٤٢ . ولتذكر أن الصولات يقعون في ترتيب الوظائف بين الضباط وصف الضباط . ويسبب عدم تحدد الكادر بالنسبة لهم ، لم يقبل الألمان وضعهم في معسكرات الضباط ، ولم يكن ممكناً مع ذلك تركهم في معسكرات الجنود ، حيث أنهم يتصرفون كالأركانواضباطا ، ساعين إلى إدخال إصلاحات على المعسكر ، ومسببين الحراس كثيراً من الإزعاج ، لتحديد خلق معسكر خاص بالصولات . كانت العقيلة السائدة في هذا المعسكر هي عقيلة الشباب من تغلب عليهم الثقافة ، وعن ينظمون معارضة دائمة ، ويجمعون من الأوامر المشددة هراء إن كثيراً وإن قليلاً .

الوقائع

هنا يصل إلى المعسكر جنرال فرنسى من المتعاونين مع الألمان ، يأخذ على عاتقه إصلاحا شاملا للمعسكر على مستويات مختلفة :

(أ) تحسين النظام المادى ، أى نوع الحياة التى يحياها الأسرى .

(ب) توجيه دعاية بمعنى الكلمة لإلهم . (عملا بنظرية التبشير العقيدى
(endoctrinement) .

(ح) ضبط contrôle هذه الدعاية نفسها .

(١) الإجراءات الخاصة بتحسين أحوال الحياة

١ - إصلاحات مادية :

أدخلت لصالح الأسرى إصلاحات مادية ، تتضمن صنع أكشاك إضافية تخصص للأسرى ، وإنشاء مسرح ومكتبة . كذلك أدخلت تحسينات حتى فى الأكشاك القديمة بنفقات كبيرة ، وأزيلت الحواجز التى كانت تفصل بين البلوكات فى داخل المعسكر . كذلك ألغيت الأوامر المشددة الخاصة بالتفتيش ، والاستدعاءات فى ساعات متعددة ، وجمع السراويل (البطونات) والأحذية فى المساء (لتحاشى هرب مفاجئ) .

٢ - تغيير أساسى فى الجو الأدبى :

حل الأدب بين يوم وليلة محل الوقاحة عند الحراس .

٣ - استبعاد رؤساء الأكشاك من الألمان :

وقد حل محلهم رؤساء أكشاك فرنسيون ، وعلى عاتقهم تقع كل

المسؤوليات التأديبية . وهذا بمثابة إنشاء نظام جديد للتأديب الذاتي
 . auto -discipline

(ب) الإجراءات الخاصة بالدعاية بمعنى الكلمة

١ — هي عبارة عن القيام بحركة بيتانية Petain - movement . وقد قيل
 عن الجنرال أنه مبعوث الماريشال بيتان، وأعلن رسمياً عن كل هؤلاء المرشحين
 ضباطاً أنهم أعضاء في هذه الحركة . وقد خلق هذا الإجراء بطبيعة الحال
 موجة من الدهشة أول الأمر ، ولكنهم أفهموا (بكل لباقة) أنه ما دام
 يحكم فرنسا رجل عسكري ، لارجل سياسى ، فإن غلى كل هؤلاء الصولات ،
 ككل الجيش ، أن يدينوا بالطاعة لقائدكم العسكرى .

٢ — إنشاء مجلس لقيادة هذه الحركة الكبيرة . وقد اتجه الاختيار
 بصفه أساسية إلى أناس معروفين من قبل بنشاطهم الاجتماعى في المعسكر .

٣ — وهناك إجراءات خاصة، منها تنظيم ربع ساعة لبيتان كل مساء في
 الأكشاك ، حيث كان مندوبو الأكشاك يقومون في هذه الفترة ، بحسب
 التعليمات ، بعرض موضوع خاص . كما نظمت محاضرات ثقافية عامة
 (اختيارية) يلقيها أشخاص مثقفون من الألمان والفرنسيين على السواء ؛
 فضلاً عن محاضرات (إجبارية) يلقيها في الأكشاك قادة فرنسيون ذوو
 اتصال مباشر بالجنرال . وجملة القول أن هناك تبشيراً عقيدياً يستثمر فيه
 قبل كل شيء عامل التكرار . فكل شيء يتكرر على يد أشخاص مختلفين
 تربطهم قضية واحدة .

٤ — هذا إلى إجراءات تعزيز الدعاية بوسائل ثانوية : منها تزيين
 الأكشاك بأعلام وصور لبيتان ، وتحمية العلم المثلث الألوان ، لإحياء الفكرة
 الحرية ، ولإثبات أن الأمر لا دخل له بالسياسة .

(ح) إجراءات الضبط :

وتشمل ضبط الروح المعنوية ، وضبط الأحاديث ، وحالات الشروع في الهرب ، وحتى ضبط البريد . وقد أدت كل هذه الإجراءات إلى خلق جو خاص غمر كل هؤلاء الأسرى الذين — بحسب تعبير فرنسي — « أدخلوا إلى الحمام » .

النتائج

سوف نستعرض الآن النتائج التي انتهت إليها دعاية الجنرال الفرنسي في معسكر الأسرى الذي وصفناه قبلا ، ثم نبحت بعد ذلك في تحديد العمليات السيكولوجية الداخلة في الدعاية ، كما سنبحث بصفة عامة الوسائل المستخدمة .

(أ) الوسط السيكولوجي :

قدمنا وصفا للوقف المادي لهؤلاء الصولات قبل وصول الجنرال الفرنسي إلى المعسكر . ولكتنا ينبغي أن لانهمل الوسط السيكولوجي ، وهو أيضا في غاية الأهمية ، متى أردنا أن نفهم نتائج الأحداث المشتملة على انتشار دعاية محكمة التوجيه إلى الأسرى .

كانت مهمة الجنرال غاية في الصعوبة بداهة . فقد أتى إلى المعسكر ، يصحبه شخصان فقط ، كي يخاطب ٢٣٠٠ أسير أغليتهم العظمى معارضة لسياسته . ولكن كي نحسن فهم الأثر النفسى للاتصالات الأولى بين الجنرال والصولات ينبغي أن نأخذ في الاعتبار عاملين هما :

الأول — هو الازدلال الذى يعانيه الأسرى ، والإحباط المستمر

الذى يتعرضون له . فالتاس الذين يعانون إحباطا شديدا يكونون عادة في حالة استقبالية كبيرة، وخاصة متى كان الأمر يتعلق بأخبار سارة متفائلة.

والثاني — ينبغي أن لا ننسى من ناحية أخرى الانطباع الذى استطاع أن يحدثه هذا الجنرال الفرنسى ، وهو أيضا أسير وضابط عظيم ، على الصولات الذين أراد أن يستدرجهم إلى اتباعه . هذا فضلا عن أنه كان يمثل انتفاضة فرنسا — وهذا ما سهل تصديق وعد الألمان — إذ أنه كان يعامل بالاحترام اللائق برتبته سواء من قبل مواطنيه أم من قبل العدو .

وكان لدى الصولات على التحديد حكم قبل ملامهم — فقد اعتبروا الجنرال عضوا في جماعتهم الداخلية ingroup . وكانت عملية المطابقة identification منذ البداية من القوة بما لا يدع مجالا لقلق فوق الحد من جراء وصوله المفاجيء إلى المعسكر . وقد بدا منذ البداية تحوطه هالة من السلطة ، ومن المكانة ، من حيث أنه في أيام معدودة طلب إصلاحات أساسية في صالح الأسرى وحصل عليها . كان الطابع الذى أحدثه الجنرال أقرب بكثير إلى الإذهال منه إلى الإخجال . وتتابع الأحداث بسرعة ، حتى لا يتولد عند الصولات شعور بأن الأمر يتعلق بفرض سياسة مضادة تماما لمثلهم الأعلى .

ويمكن التنبؤ هنا عن النتائج ، كما يمكن ملاحظة أهمية عامل الوسط في دراسة الدعاية . ففي المثال الذى ندرسه ، كان النجاح الذى أحرزته الدعاية من أثر الوسط الذى وجهت إليه . حقا كان الصولات يؤلفون جمهورا مبيحا مضطربا يصعب إقناعه . ولكن عملية المطابقة لعبت دورا كبيرا بحيث أن الصعوبات ذلت إلى حد كبير .

وهكذا فإن الدعاية ، التى نظمت في وسط معاد من قبل ، اعتمدت إلى حد كبير في نجاحها على عمليات سيكولوجية كالمطابقة .

(ب) الظروف المادية :

وقد استخدمت في نفس الوقت عملية أخرى ، هي عبارة عن إصلاح مفاجيء في الظروف المادية لصالح الأسرى . وكل الساعة يعرفون دور الإرضاء وتوزيع الأطعمة والطعوم الحقيقية ، التي ، مع إدخالها للسرور على الناس ، تجتنبهم إن كثيراً أو قليلا ، بطريقة لاشعورية ، إلى تقبل دعاوى مطروحة عليهم من جانب الدعاية . ويزداد تقدير هذه الإرضاءات بقدر ازدياد الإجابات السابقة . فالتحسينات المادية ، وقد جاءت عقب الإجابات التي عاناها الأسرى ، كانت سلاحاً ممتازاً في يد الجنرال .

وينبغي كذلك أن نبرز ناحية هامة للغاية ، ألا وهي السرعة التي أدخلت بها هذه التحسينات . ففي العادة أن إرضاء المطالب ، ولو تحقق يوماً واحداً ، هو إرضاء لفترة جد طويلة . وهنا حدث تغير في الاتجاهات التأديبية بين يوم وليلة ، كما أدخلت التحسينات بصورة جد مفاجئة . واستتبع ذلك بالنسبة إلى الجنرال حالة من المكافة ، ومن التقدير الرمزي ، ومن شهرة في القوة شبه سحرية . وهكذا دعمت سرعة الإصلاحات وسهلت تغير الاتجاه عند الأسرى ، وخلقت الجو الملائم لتبشير عقيدى مركز .

نتائج الحركة الدعاية :

١ - كانت إحدى النتائج احتمال المقاومة .

٢ - أو المطالبة بمقابل أو تعويض . ومن بين العمليات التعويضية التي لوحظت عند هؤلاء الصولات نوع من التسابق على الوظائف الرئيسية .

وهذه العملية شائعة الاستعمال جدا في حملات الدعاية ، وهي إعطاء مهمات ووظائف لا كبر عدد ممكن من المرشحين ، ومضاعفة النشاط من أجل (٢١ - علم النفس الاجتماعي)

مضاعفة المسؤوليات ، وإتاحة عملية المطابقة مع القائد عن هذا الطريق . وهكذا أعقب فترة انعدام النشاط ، بالنسبة لهؤلاء الشبان المجردين من كل ميل إلى العمل ، أعقبها إتاحة الإرضاء لهذه الحاجة إلى النشاط المعطل حتى ذلك الحين .

(ح) التأديب الذاتى auto-discipline والأنماط الجامدة القديمة :

وعملية أخرى تكشفت فاعليتها العظمى فيما بعد ، وقد بدأت مع الحركة اليتانية ، وهى خلق تأديب ذاتى . فقد استبدل برؤساء الأكشاك الألمان رؤساء فرنسيون ، وضعت على عاتقهم مسئولية النظام فيها . وبحكم العادة الجامدة النمط التى تربط الحرية بالمسئولية ، فإن الصولات الذين غمهم السرور بالاختلاء بأنفسهم ، اعتقدوا أنهم أحرار ماداموا مسئولين . ولقد أتضح أن بعض الرؤساء الفرنسيين ، خوفا من الجزاء التأديبى ، كانوا أشد قسوة من الألمان .

هنا أيضا كانت العملية المستخدمة عامة للغاية ، هى عبارة عن الاستعانة بأنماط جامدة قائمة من قبل ، وبقيم مقبولة . وهذا يثير مشكلة الأنماط الجامدة التى ينبغى الاعتماد عليها عند التعامل مع وسط معين .

لقد كان وهم الحرية مرتبطا ، ليس فقط بالمسئولية ، بل أيضا بنقص فى التخيل . فإن صف الضباط الألمان كانوا الرمز الحى للقوة المعادية . فما أن اختفى هذا الرمز المباشر إلا واندفع المكان للثقة . فاختفاء صف الضباط كان بمثابة الاختفاء الشامل للقوة الألمانية ، ومن هنا جاء وهم الحرية .

وبالاستناد أيضا إلى القيمة الوجدانية لفكرة الوطن ، شجع الجنرال

الصولات على إنشاد الأناشيد القومية ، ونصب الأعلام الفرنسية ؛ أى أنه شجعهم على إحياء عاطفة فرنسا . (وهذا الخط الجامد نفسه للفكرة القومية هو الذى استغله الألمان عند الأوكرانيين والرومن المنخرطين فى الجيش الألمانى ، وهم الذين مع لبسهم للزى العسكرى الألمانى كانوا يخرجون إلى التدريب منشدين أناشيدهم الخاصة .)

(د) المعارضة Opposition :

تجلت المعارضة الرئيسية فى هذا المعسكر متصلة بمشكلة الحرب . ولما كان الجنرال قد أصدر أمرا بالامتناع عن الهرب حتى لا يبعث فى الألمان شعورا بأنه ما يزال يوجد أنصار لديجول ، فقد توقفت حركة الهرب لبعض الوقت . هذا فضلا عن أن ضروب النشاط المتنوعة (من مكتبة ومسرح وألعاب رياضية) التى كانت تشغل الأسرى ، أنستهم مؤقتا الحاجة إلى الهرب .

هكذا كان التجديد بالنسبة إلى الدعاية جد مفاجئ . أما بالنسبة إلى مشكلة الهرب بالذات فقد كان التجديد جد بطيء وتدرجيا . ولتنشيط هذا التجديد شجع الجنرال إنشاء قائمة للعودة إلى الوطن بالأسبقية (آباء الأسرى والزراع والمرضى . . الخ) . هذا إلى أن الأسرى المصرح لهم بالعودة إلى الوطن كانوا يخشون قبل كل شيء هروب زملائهم ، الذى يمكن أن يتمخض مباشرة عن وقف قطارات العودة . ولم يعد الأسرى يسعون إلى الهرب بل إلى الاندماج فى إحدى الجماعات العائدة إلى الوطن .

أما بعض حالات الحرب التى تجددت فقد وضع أصحابها فى الحجز على يد باقى الأسرى ، إذ كان يلزمهم إعادة التعويد والتقييم بعد عمل يعد منذ ذلك الحين فضاعا ذاتيا وجبنا . هذا فضلا عن أنه بفضل عملية الضبط التى نشأت عن الانسحاب إلى جماعة أمكن بسرعة وقف محاولات الهرب .

تأويل النتائج

بعد هذه الدراسة التي تبدو ذات ترتيب زمني على نحو ما ، والتي قنا بها على الدعاية الموجهة في معسكر للأمرى من الصولات ، يمكننا أن نحاول بطريقة منظمة أن نستخلص العمليات السيكولوجية المختلفة التي لعبت دورا في هذه الدعاية . ومن ذلك نستخلص طبيعة وسائل الدعاية التي استخدمت في هذه المناسبة ، والتي يمكن أن تكون على نفس النحو في دعايات أخرى .

الوسائل العامة الصالحة لكل دعاية

لنذكر هنا بكل اختصار أن الموقف في المعسكر كان عند وصول الجنرال سيء البنية للغاية ، وكان بذلك صالحا لقيام بحركة « دينانية » ، من حيث أن الدعاية يزيد نجاحها بقدر ما يكون الموقف متصدع البنية . كان الموقف العام مليئا بالغموض والشك ، في حين أن الموقف الخاص بالتبشير المذهبي endoctrinement بدأ على الخمد من ذلك محدد البنية للغاية .

هذه ارسيلة العامة بحاجة إلى التحديد بالنسبة إلى المواقف الخاصة . فهنا في حالة معسكر المرشحين ضباطا بالذات اتخذت هذه الوسيلة الأشكال الآتية :

الوسيلة الأولى :

هي الإرضاء gratification ، بمنح أمكنة إضافية ، ووقف التشديدات التأديبية ، وإرضاء احترام الذات ، وخلق الأمل في العودة إلى الوطن ، والتعلق « أتم صفوة فرنسا » .

الوسيلة الثانية :

هى التكرار repetition . فالمذهب الجديد نفسه كان يلقن على يد أشخاص مختلفين ، وفي أطر مختلفة . واتخذ التعليم الجديد فى المعسكر الصور الآتية : ربع ساعة لبيتان ، والتبشير المذهبي ، و فرق الدراسة .

الوسيلة الثالثة :

هى الأفعال الوجدانية . وقد قال بسكال : « ينبغي لتوصيل الإيمان إلى قلب غير المؤمن أن تبدأ بحملة على الركوع » . ومن هذا القبيل ماتم فى المعسكر من تزيين الأكشاك ، وتجهيزه للألم المثلث الألوان ، وبعث رسالة شكر إلى المارشال .

الوسيلة الرابعة :

هى اتجاه عربية الفرقة ، وهو عبارة عن مجازاة التيار ، أو المراهنة على الجواد الراجح . فمن حيث السياسة العامة ، يجب الانسجام مع ألمانيا طالما كانت فى حاجة إلى المساعدة ؛ ومن حيث الاتجاه الفردي يجب جمع الصفوف بأسرع ما يمكن للاستفادة من المعاملة الطيبة .

الوسيلة الخامسة :

هى نداء المصلحة والأخلاق : فينبغى عدم الهرب حتى لا يتعرض الآخرون للعقاب ، ولتحاشي الحرمان من العودة إلى الوطن .

الوسيلة السادسة :

هى استخدام الأنماط الجامدة القائمة التى تنطوى على شعارات خلقية من قبيل: الحرية والواجب والوطن والوفاء . فكل دعاية تستند إلى قيم قديمة ، ولا يمكن أن تظهر نفسها فى شكل تجديد كلى . فالإيقاع بالناس بطريقة فعالة ينبغى أن يؤكد لهم بأن السعى هو إلى تحقيق ما يصبون إليه .

ففى معسكر الصولات كان يوجد من قبل نمط جامد شائع ، وهو الخاص بتسلسل الوظائف . hierarchy . فالكثيرون من الصولات الصغار لم يسبق لهم على الإطلاق أن ترأسوا ، وقد وجدوا أنفسهم فجأة مسئولين عن فرق ، ورسالتهم هى أن يوجهوها . كذلك ينبغى أن تتأمل النمط الجامد الخاص بإنهاض فرنسا .

الوسيلة السابعة :

وهى أقل عموما ، هى ضم أكبر عدد من الأفراد داخل جماعات . لقدلفت « ليفين » النظر فى كتابه « قرار الجماعة والتغيرات الاجتماعية ، إلى أن تغيير اتجاهات الأفراد وهم فى الجماعة أيسر من تغييرها وهم منعزلون . وقد رأينا أن كل المرشحين ضموا رسميا إلى « حركة بيتان » ، ومن هنا كان من الأيسر التحكم فى الفرد الذى هو جزء من الجماعة . فالفرد المشترك فى جماعة يحس « بالتساند » . ومن حيث أنه لا ينفرد بتغيير العادة ، فإن إحساسه بالنفور وبالغناء من جراء تلاؤمه مع الاتجاه الجديد يقل كثيرا . ولم تؤد سرعة التجديدات فى المعسكر إلا إلى تنشيط هذا التغيير فى العادات . ولم يلتفت أفراد المعسكر إلى ما

هنالك من تناقص تام بين أمرين ، وهما الوعد بالعودة السريعة وإقامة المنشآت الجديدة بتكاليف باهظة . كل ماوعوه هو الطابع السار السهل للدعاية .

الوسائل الأقل عموما

هنا نحن قد استعرضنا الوسائل القابلة للتعميم ، والتي لا تختلف إلا في الشكل ، وذلك تبعا للوسط الذي يراد تبشيره تبشيرا مذهبيا .

ونذكر من بين الوسائل الأقل قابلية للتعميم ، والتي نجحت في الحالة التي أمامنا ، إدخال التأديب الذاتي ، وإقامة حركة من نوع « الحزب الوحيد » ، وقد عرضنا لآثارها من قبل .

بعض المشكلات

١ - هل من الحكمة بصفة عامة مخاطبة المتطرفين ، أى أكثر الأفراد ثوروة ومقاومة ؟ في الحالة التي أمامنا ضاربت ، الدعاية بشدة على ظاهرة « المطابقة » وسعت بها إلى إقناع أحد المتطرفين .

٢ - هناك طريقتان ممكنتان في حالة الدعاية القائمة على التبشير المذهبي الأولي : أنجيء بالدعاية من خارج عن طريق ضابط عظيم سبق تعيينه ؟ ولكن يوجد دائما شعور بالعداء إزاء ما يأتي من جماعة خارجة ، أى من الخارج . والثانية : أم تشكل إطارا داخل الجماعة نفسها عن طريق الأعضاء

النشطين في الجماعة الداخلية؟ ربما كان الضبط حينئذ أصعب؛ لكن المنافسة تلعب دوراً أعظم بكثير، وتنتهى بتيسير سبل الدعاية. وفي الحالة التي أماننا أتاحت الحاجة إلى النشاط انطواء الجماعة على ذاتها، مما ساعد الدعاة بدرجة عظيمة.

٣ — كيف نعالج المعارضة؟ رأينا كيف كان تغير الاتجاهات سريعاً في المعسكر. وقد ساعدت هذه السرعة على معالجة مشكلة بعض المعارضين دون صعوبة بالغة. فإن الجمهور الذي حصده الدعاية يميل بنفسه إلى إدانة الأشخاص من أعضائه الذين يتعلقون بالمثل الأعلى القديم. وهناك عوامل ثلاثة لعبت دوراً ضد المعارضين وهي: (أ) عامل المصلحة ونعني به الأمل في عودة سريعة إلى الوطن. (ب) عامل الشعور بالإثم. فالأشخاص الذين توقفوا عن المقاومة وشعروا من جراء ذلك بالعار، أسقطوا شعورهم بالإثم على الآخرين، أى على الأنازين الذين يقاومون من أجل أنفسهم، بدون أن يفكروا في الجماعة. (ج) عامل التساند في الجماعة، وهو عامل جد عام، ونعني به الميل إلى إدانة كل من لا يقاسم جميع الناس مصيرهم.

ظواهر أخرى مرتبطة بهذه التجربة:

١ — كادت هذه الدعاية العامة تؤدي إلى حركة « ضد السامية »، ولكنها لم تنجح لعدم تشجيع السلطات لها. وهذا يدل على أن الجمهرة المنجذبة « تجري أمام » الدعاية التي تأثرت بها إن جاز التعبير — وهي هنا الدعاية النازية —. (ويمكن التحدث أيضاً إلى حد ما عن ظاهرة « كبش الفداء »).

٢ - إن سوء بنية الموقف زاد القابلية للإشاعات التي تنتشر في مواقف ناقصة البنية (كإشاعات المتعلقة بالعودة إلى الوطن ، وبمقترحات السلم)

٣ - دل إنشاء مكاتب في داخل « الأكشاك » على أنه يمكن لبعض الشروط العادية أن تحدث آثارا سيكولوجية. فقد أدت العزلة المادية بين رؤساء الأكشاك هنا إلى نوع من العزلة النفسية .

٢ - حملة دعابة لشراء سترات الحرب بأمريل

قامت بهذه الحملة في أمريكا ، عن طريق الراديو ، مغنية جد مشهورة هي « كيت سميث » Kate Smith وذلك في سنة ١٩٤٣ . كان المثير إذن هو المغنية التي تكلمت لمدة دقيقة أو دقيقتين ٦٥ مرة ، يفصل فيما بينها فترة ربع ساعة تقريبا ، ومكنت بذلك ١٨ ساعة متصلة في محطة الإذاعة .

كانت الاستجابة أو النتيجة إيجابية بالتحديد . ففي حملة سابقة كانت « كيت سميث » قد نجحت في جمع مليون دولار . وفي حملة ثانية جلبت أكثر من مليونين للنظامين . ولكن في هذه المرة نجحت المغنية في جمع ٣٧ مليون دولار . وبلغ الرقم في حملة رابعة إلى أكثر من ١٠٠ مليون دولار .

الضبط الإحصائي :

أخضع ١٠٠ شخص لمقابلة شخصية تتضمن استفتاء مؤلفا من ٤٠ سؤالا

تتصل بالمشكلات الخاصة بهذه الإذاعة وبالسندات. هذا بالإضافة إلى أربعة أسئلة تتعلق بالاتجاهات العامة . وكان التوزيع كالاتي :

٧٥ شخصاً اكتبوا في السندات أثناء الإذاعة . إذ أنه كان يمكن أثناء الإذاعة نفسها الاكتاب بالتليفون في سندات الحرب .

٢٥ شخصاً لم يكتبوا وكانوا بذلك مجموعة ضابطة .

وفضلاً عن ذلك أجرى استفتاء من سبعة أسئلة على مليون شخص.

أولاً - دراسة المثير :

تبدو الجوانب الزمنية للمثير في صورة كيفية، بالإضافة إلى أثرها الكمي. لقد أقامت كيت سميث بالإذاعة مدة طولها ١٨ ساعة ، وهي رقم قياسي ، وهي لهذا السبب ذاته تحرك الحساسية الأمريكية . ويمكن التحدث هنا عن حدا أقصى للمدة . إن النداءات الخمسة والستين التي أذاعتها كيت سميث من الساعة الثامنة صباحاً حتى الساعة الثانية من صباح اليوم التالي ، هذه النداءات ، تشكل وحدات كلية ، ضمن وحدة كلية زمنية شاملة (خلال يوم كامل) . وقد أظهرت المقابلات الشخصية أن الذين سبق لهم الاستماع إلى عدد كبير من النداءات أحسوا أنهم مجبرون على الاستمرار في الاستماع . ويمكن التحدث هنا عن حاجة قهرية . وقد أتاحت المقابلات الشخصية تسجيل هذه النسب المثوية للمستمعين :

٥٠٪ من الأشخاص أنصتوا إلى الراديو أقل من المعتاد .

٥٤٪ من الأشخاص أنصتوا إلى الراديو على العكس أكثر من المعتاد .

وفي إطار سيكولوجية الجشالت يمكن التحدث عن الحاجة إلى «القفل» ، closure ، أو إلى الاقتراب من « أثر تسايجارنك » Zeigarnik effect الذى بحسبه تزداد سهولة تذكر العمل الباقى بغير إتمام . ويفسر ليفين هذا الأثر بأن العمل غير المتمم يترك حالة توتر فى الكائن العضوى .

ولوحظت عند البعض حاجة إلى الذهاب إلى نهاية الشوط ، وهى راجعة إلى كمية النداءات ، وإلى كمية الوقت أيضاً ، وهما اللذان أحدثا هذه الظاهرة النوعية (الكيفية) الخاصة بالحاجة إلى « القفل » . وهكذا تحولت ظاهرة كمية إلى ظاهرة ذات طبيعة نوعية أو كمية (المبدأ الجدل) .

ولقد كانت إحدى الإجابات من أحد المستمعين ذات أهمية من هذه الناحية ، قال : « لقد صليت كيما يظل صوت كيت سميث متماسكا حتى النهاية » . ولقد استطاع الباحثون الذين تناولوا هذه الدراسة من الناحية السيكلوجية أن يدرسوا أيضاً أهمية عامل التكرار المرتبط بهذه الظاهرة الزمنية ، أى أن يدرسوا الشروط التى بها لا يكون التكرار مملاً ، ويكون فعالاً ، ويختم الدعاية أكثر مما يخذلها . وأمكن فى هذه الحالة بالذات ملاحظة أن التكرار كان من أثره أن تضطلع العبارة : « اشترُوا سنداً من سندات الحرب » بدور التريديدة فى الأغنية . وقد اعترف بعض المستمعين بسماحة لهذه التريديدة فى

كل مرة . هذه التريفة المعروفة كانت تعقب المفاجىء والمجهول فى كل مرة ، فتحقق الإرضاء للمستمعين . كانت ترضى عندهم مطلباً معرفياً ، وحاجة إلى الأمن فى أحضان المعلوم .

وكذلك فيما يتصل بنفس الظاهرة الزمنية أمكن ملاحظة أثر الاتصال والتليفونى ، . فأتناء فترات الإذاعة كان من الممكن الاتصال بالاستوديو اتصالاً سريعاً جداً . ومن بين ٢٣ مليون مستمع كان عند الكثيرين اتجاه وأمل ينجون فى التحدث إلى كيت سميث نفسها . كانت فكرة الاتصال ، التليفونى ، جذابة . وقد أمكن بعد عدة نداءات ، حول موضوعات قريبة المساس بالجمهور ، ملاحظة وجود إقبال قوى من جانب المكتئبين .

ثانياً — تحليل محتوى النداءات :

لم ينشر النص الكامل للنداءات الخمسة والستين ، وكان دور المغنية هو :
١ — استثارة روح التضحية والوطنية عند الأمريكيين ، من غير أى ذكر للمنفعة أى للربح الذى يمكن أن يحققوه من استثمار صغير . ولدفع التضحية إلى مدى أبعد ، لم يلجأ بأية مكافأة للكسبيين الأول ، ولا لمن اشتروا من السندات العدد الأكبر . وكانت الدعوى المتضمنة هنا هى أن الوطنية لا تشتري .

٢ — كان يجب بعد ذلك عرض سندات الحرب كوسيلة تعتمد عليها

الولايات المتحدة في شراء أسلحة (وكان السبب الفنى هو إيجاد وسيلة لسحب الأموال من التعامل بقصد منع التضخم) .

هاتان الحقيقتان استبعدتا عن قصد في هذه الحملة . في حين أنه في حملة تالية مثلاً نجح منظمو الحملة في أن يدخلوا بضع إشارات إلى الفائدة التي يحققها المتعلقون بالحصول على استثمار، وهي إشارات كان يعقبها نداء جدير بـجـ بالطاقم الوطني للاكتتاب .

كانت الدعاوى الأساسية المستخدمة خلال الإذاعة ست دعاوى هي :

(١) دعوى التضحية ، وتمثل ٥١ ٪ من الدعاوى الواردة في النداءات الخمسة والستين :

(١) تضحيات العسكريين ٢٦ ٪ .

(٢) تضحيات المدنيين من أقارب العسكريين وأصدقائهم .

(٣) تضحيات كيت سميث نفسها (٥ ٪) .

(ب) دعوى المشاركة في المجهود العام للحرب (١٦ ٪) .

(ج) دعوى المنافسة (١٢ ٪) .

(د) دعوى الأسرة .

(هـ) دعوى تيسير الاكتاب المباشر بالتليفون (٧ ٪) .

(و) الدعاوى الشخصية (٦ ٪) ، ودعاوى مختلفة (٢ ٪) .

كيف قدمت هذه الدعاوى إلى الجمهور ؟

١ — دعوى التضحية :

وقد أخذت مكاناً كبيراً في الإذاعة ، مستندة إلى مقارنة التضحية العظمى للجنود وهم يحدون بحياتهم ، وبتضحية المدنيين الضئيلة وهم يحدون ببضعة دولارات .

٢ — دعوى المشاركة في مجهود الحرب :

« نحن نستطيع أن نتجح ... ، هنا استخدام كثير لضمير المتكلم (نحن) . وهذه الدعوى ترضى بصفة أساسية ثلاث حاجات : الأولى هي الحاجة إلى الالتئام إلى جماعة ، والثانية هي الحاجة إلى نشاط مشترك ، والثالثة هي الحاجة إلى الشعور باتباع الطريق القويم ، (من حيث أن كل هؤلاء الأمريكيين يكتبون فلا بد أن هذا شيء طيب وحق) ، ومن هنا يأتي .

الرضى لحاجة معينة إلى الأمن الخلقى . وهناك أيضا دور للشعور بالذنب
لإزاء التضحية والبذل من جانب الآخرين .

٣ - دعوى الأسرة :

وهى موجهة إلى أولئك الذين لهم أقارب أقربون فى الجبهة . وصيغتها :
« إن السندات تنقذ الحياة ، ؛ هذا إلى إبراز القيمة السحرية للسندات ...
« إن هذا السند الذى تشتريه قد يكون هو الذى يعيد أخاك إلى البيت » .

٤ - الدعوى الشخصية :

وهى تستند إلى العلاقة بين كيت سميت وجمهورها . إنها تخاطب الناس على
نحو شخصى إلى أقصى حد ممكن ، فتقول « اليكم جميعا رقم تليفونى . بل
إليك أنت بنوع خاص » . ولا تخشى المغنية مع ذلك أن تتحدث عن نفسها
قائلة لمستمعها : « بوسعكم أن تقدموا الى العون ! »

٥ - دعوى المنافسة :

وتستند إلى المقارنة بين النتائج التى تم الوصول إليها فى مختلف المدن
والبلدان .

٦ - دعوى التيسير :

أى تسهيل التنفيذ بالتليفون . فى حالة اتجاه انفعالى غير جازم ، وفى
حالة صراع بين حلين ممكنين ، من المجدى أن نقوى فى أذهان الناس درجة
الحقيقة بالنسبة إلى واحد من الحلين ، وذلك بإيضاح سهولته ، حتى يبدو له
الحل الآخر بدرجة من الحقيقة ومن الدقة أقل بكثير . وهذا ما يدفع بوضوح
إلى حل الصراع .

ولدعوى التليفون ، التى كانت هنا دليل تيسير للاكتتاب ، ميزة أخرى
ألا وهى الإيحاء بتحقيق اتصال مباشر مع هذه النجمة المتوجة بالوطنية
المجدد ، « كيت سميت » .

دراسة فاعلية الدعاوى وتأثير الداعية

اشتملت المقابلات الشخصية التي أجريت مع عدد كبير من الأشخاص — كما أشرنا — على سبعة أسئلة ، نحال أولها فيما يلي :

السؤال الأول : « أى الأشخاص — من بين الخمسة الآتية أسماءهم — ترى أنه الأقدر على القيام بمحملة دعاية لتوزيع سندات الحرب ؟

— مارتن بلوك (لاعب البيسبول) .

— و . يلكى (رجل السياسة) .

— كيت سميث (المغنية) .

— بيتى جريل (الممثلة) .

— فرانك سيناترا (المغنى) .

وقد أجرى ، إلى أقصى قدر ممكن ، تغيير فى ترتيب عرض الأسماء . فحصلت كيت سميث على ٦٢ ٪ من الأصوات ، ولم يحصل مارتن بلوك إلا على المركز الثانى ، وعلى ١٣ ٪ فقط من الأصوات .

أما بالنسبة للجزء الثانى من السؤال : « من الشخص الذى تختاره للمركز الأخير ، على أنه أقل هؤلاء الأشخاص مقدرة ؟ » ، فقد حصلت كيت سميث على ٦ ٪ من الأصوات . ومعنى ذلك أنها لم تصطلم من حيث المبدأ إلا بمعارضه ضئيلة للغاية .

ولكن ماهى الأسباب التى من أجلها اختيرت كيت سميث للمركز الأول ؟ هناك أسباب موضوعية ، وأسباب وجدانية :

الأسباب الموضوعية . كان لكيث سميث عدد ضخم من المعجبين . وقد قدم ٤٨٪ من اختاروها أسبابا موضوعية من قبيل : « إن بيع السندات يتطلب شخصا يتمتع بالشعبية » .

الأسباب الوجدانية : وقد تبنت في ٤٨٪ من الأصوات . ومن أبرزها « ملاءمة هذه المغنية لهذا الدور » ، « ومنها أنها كانت تغنى للرضى في المستشفيات » ، وللجنود في المعسكرات ، « وأنها مكثت متطوعة ١٨ ساعة في استوديو الإذاعة مساهمة منها في المجهود الحربي » ، ومن أجل هذا يحق لكيث سميث أن تطالب من الآخرين بالتضحية . « وإذا يدانا على الدور الهام الذي لعبته « القدوة الشخصية » ، « والرابطة العاطفية » ، « والمشاركة الوجدانية » ، بالنسبة لهذه المغنية .

ولم تذكر كيث سميث على أنها مغنية لطيفة إلا في نسبة ضئيلة من الإجابات ؛ بينما ألححت الإجابات بصفة خاصة على أخلاقها النبيلة .

ومن الصفات التي أضفيت على كيث سميث وعددها ٢٦٥ كانت الصفات الأربع الأولى كما يلي على الترتيب :

الإخلاص ، الخيرية Philanthropy ، الوطنية ، التواضع .

وقد أجرى هذا البحث الأول على ١٠٠ شخص بطريقة « الإجابة الحرة » . ثم أعيد البحث على عينة أكبر — من ١٠٠٠ شخص — بطريقة « الاختيار من عدة إجابات » . وكان على الاختيار في هذه المرة أن يتم من بين الصفات المقترحة التالية :

— الوطنية .

— النجدة .

- الطاقة .
- الأمومة .
- النصح الأمين .
- التواضع .

ويكشف هذا البحث الثاني — كما كشف البحث الأول — عن تغلب الصفات الأخلاقية لكيت سميث ، على أهمية صفاتها كمغنية . وما أندر الأشخاص الذين اعتقدوا أن كيت تعمل على نشر شهرتها عن طريق قيامها بهذه الحملة . بل إن الأغلبية الغالبة من الأشخاص كانوا واثقين من نزاهة قصدها وبعدها عن المنفعة .

وسأتى هنا على بقية الأسئلة التي وضعت للبحث :

السؤال الثاني . « هل تعودت شراء سندات الحرب من شخص معين أو من مؤسسة خاصة ؟ »

السؤال الثالث . « هل دفعت لك أرباح عن السندات التي اشتريتها ؟ وهل تقدر أن هذه فكرة طيبة ؟ »

السؤال الرابع . « هل تستمع إلى كيت سميث في برامج الظهر بالراديو ؟ (قليلا ؟ كثيراً ؟ البتة ؟) »

السؤال الخامس . « إذا كان عليك أن تنعت كيت سميث بهذه الصفات (الموضحة بعالية) ، فأى صفة تختارها لها في المحل الأول ، وأيها في المحل الأخير ؟ »

السؤال السادس . « هل سمعت كيت سميث توجه نداء في الراديو

لصالح سندات الحرب ؟ وهل سبق لك أن اشتريت سندات عن طريق نداء مماثل ؟ ،

السؤال السابع : « حين تتحدث كيت سميث في الراديو ، هل تقدر أنها تحاول :

— أن تنشر شهرتها ؟

— أن تباع السندات ؟

— أم الأمرين معاً ؟ ،

ويلاحظ أيضاً أنه كان يطلب إلى الأشخاص في المقابلة الشخصية ذكر الجنس ، والسكن ، والمستوى الاقتصادي ، وما إن كان لهم أقرباء في جبهة القتال ... الخ .

الإطار الدعائي لقرار الشراء :

يتخذ تأثير نداءات كيت سميث هنا صورة محدودة . ويلاحظ أن أية دعاية — ناجحة كانت أو فاشلة — لا يمكن تقييمها إلا بعد القيام بها *a posteriori* . وقد درست ثلاثة عوامل في هذه التجربة :

١ — مضمون الدعاية .

٢ — الصلات الوجدانية بين الداعية والجمهور .

٣ — الميول السابقة *predispositions* التي لدى الجمهور بالنسبة

للموضوع .

ونميز هنا بين الميل العام إزاء فكرة سندات الحرب ، وبين الميل الخاص في الحالة التي دعت لها كيت سميث . فن بين ٧٥ شخصاً أجرى

عليهم البحث قرر ٦٣ أنهم مناصرون لفكرة سندات الحرب بصورة عامة .
أما من حيث الميل الخاص في الحالة التي أمامنا ، فإنه من بين هؤلاء الـ ٧٥
كان في نية ٤٣ أن يشتروا بالفعل من هذه السندات ؛ في حين أن ٣١ لم
يكن لديهم ميل إلى الشراء ، (وهناك حالة واحدة لم يمكن تصنيفها) .

واستنادا إلى هذه الاتجاهات ، أمكن تحديد أربع فئات من المشتريين :

- ١ - أصحاب الميل السابق (اتجاه عام مناصر ، ونية للشراء) .
- ٢ - أصحاب القابلية susceptible (اتجاه عام مناصر ، ولكن دون
ميل للشراء) .
- ٣ - غير المكترئين (اتجاه عام مناصر ، ولكن مع نية للشراء في
هذه الحالة) .
- ٤ - عديمو الميل (اتجاه عام منصرف ، مع عدم الميل إلى الشراء في
هذه الحالة) .

واليك توزيع عينة المبحوثين الـ ٧٥ على هذه الفئات :

عدد الأشخاص	الفئة
٣٥	الأولى
٢٨	الثانية
٨	الثالثة
٣	الرابعة
٧٤ (+ ١ غير قابل للتصنيف)	المجموع

وقد عمل البحث على تثبيت عامل الميل السابق (عن طريق اتخاذ كل نمط من المستمعين على حدة) ، وذلك بقصد دراسة تأثير العاملين الآخرين (الصلات الوجدانية ، والمضمون أى الدعاوى) ، على نحو ما هو متبع فى التجارب المعملية :

١ - أصحاب الميل السابق : كانوا قليلي الانتباه إلى مضمون الإذاعة استنادا إلى اقتناعهم السابق ، فلم تكن هنالك مقاومة . وإنما لعبت نداءات كيت سميث دور العامل المساعد بالنسبة إليهم ، فأعادت على أن يتخذوا قرارهم . ولم يكن هناك ما يدعو إلى التردد عندهم إلا اعتياد شراء سندات الحرب من جهة أخرى .

٢ - أصحاب القابلية : كان الأمر أشد عسراً بالنسبة إليهم ، إذ لم تكن لديهم نية الشراء... فبعضهم تأثر من تضحية كيت سميث ، وبعضهم الآخر اشترى السندات عن إعجاب شخصي بالمغنية ، بينما وجد البعض الآخر نفسه شديد الارتباط بالمجهود الحربى (لأن لهم أقارب فى الجبهة) وهنا نجد ظاهرة التعزيز reinforcement تتخذ طابعاً ذاتياً : فالأشخاص الذين بذلوا التضحيات فى المجهود الحربى ، هم أكثر الناس قابلية لمواصلة التضحية .

٣ - غير المكترئين : لم يقتدروا على استعادة مضمون النداءات ، إذ لم يحفلوا بها . ولكنهم كانوا بصفة عامة من المعجبين بكيت سميث ، ومن أحسوا بالرغبة فى الاتصال الشخصى بهذه النجمة .

٤ - عديمو الميل : كان العامل المحدد بالنسبة لهم هو الرغبة فى أن يضطلعوا بالشراء كاستجابة مباشرة لكيت سميث .

ولا تساعد هذه القلة من الحالات على تعميم النتائج . ولكن منهج البحث جدير بالدراسة .

التأثير الثقافي :

لما كان الأمر يكون متشعبين بالاعلان، فإنهم لا يقدرّون إلا الشخص المخلص في إعلاته، وهو نادر. وكانت الصورة التي انطبعت لكيت سميت في الأذهان هي صورة « الأم »، أكثر منها صورة النجمة (هذا على الرغم من أن كيت سميت لم تكن متزوجة). وقد هيا هذا جواً متسقاً مع اعتقاد الأمريكيين بأنهم أمة بغير طبقات، إذ أنهم يفرقون بين تفاوت المستويات ووجود الطبقات. (وإن تكن الدراسات الأخيرة في علم الاجتماع تميل إلى إثبات تعارض الواقع مع هذا الاعتقاد). ففي مثل هذا المجتمع يعتمد النجاح على المبادأة الشخصية. ولما كانت كيت سميت قد خرجت من صميم الشعب، وبلغت إلى ما بلغته من نجاح بكفاحها الشخصي، فإنها ترمز إذن لإمكان مثل هذا النجاح. وهي لهذا تتمتع بصلة وجدانية تربطها بالشعب، وهي تحدث إليه بلغته، فلا غرابة في أن يعين كل ذلك على خلق الشعور بالتطابق identification عند المستمعين. (ولقد اشتمل الاستخبار الدقيق من بين ما اشتمل عليه على أربعة أسئلة تنصب على الاتجاه العام بإزاء توزيع الثروة وإيذاء الثقافة العامة.)

خصائص منهج البحث :

- ١- استخدام فئة ضابطة control group (على طريقة الدراسة المعملية).
- ٢- المقابلة الشخصية العميقة لعدد قليل من الأشخاص، والمقابلة الشخصية الأقل عمقاً لعدد أكبر من الأشخاص.
- ٣- تقسيم جمهور الدعاية إلى فئات مختلفة، بغية دراسة الآثار المختلفة، لنفس الحملة الدعاية.

— ونلاحظ من ناحية مضمون الدعاية ، ملائمة الشخص الذى وقع عليه الاختيار ، كرمز لهذه الحملة ، كما نلاحظ سهولة استغلال المشاعر الأخلاقية للجماهير ، وحاجة هذه الجماهير إلى الانقياد بمشاعرهما لشخص استولى على إعجابها .

الطرائق العامة للدعاية

يستخلص كريش وكراشفيلد سبع طرائق رئيسية للدعاية يمكن تلخيصها فيما يلى :

١ — يجب الاعتماد على الحاجات الوجدانية عند من تستهدف الدعاية إقناعهم . وينبغى خلق هذه الحاجات إذا لزم الأمر .

٢ — إن المواقف الغامضة وغير المحددة تعد تربة خصبة للدعاية .

٣ — ينبغى بحارة المعتقدات والمعايير القائمة من قبل ، وينبغى الاستعانة بالأنماط الجامدة السابقة .

٤ — يجب تعديل الإدراك الخاص بالموضوع أكثر من مهاجمة الموضوع ذاته .

٥ — ينبغى الاستعانة بحاجة الأفراد إلى التطابق .

٦ — تجنب الاستعانة بالمثيرات التى تجتنب الإدراك .

٧ — ينبغى الاستفادة من الدعاية المضادة ، وذلك للتنبؤ بالاعتراضات تفاديا للمقاومات .

وهذه الطرائق تنظر إلى الدعاية نظرة شاملة ، فهى طرائق تصلح للدعاية السياسية والحرية ، الأصلية منها والمضادة ، صلاحيتها للإعلان فى مجال التجارة . وسنرى عند الحديث عن تحليل الدعاية فى الفصل التالى ، أن غالبية هذه الطرائق تدخل ، أو تكاد ، تحتهما يسمية دومينالك بقانون التحويل .

حرب الدعاية والتحليل الدعائي

تمهيد: كل حرب هي نفسية :

يتحدث البعض في العادة عن الحرب النفسية كما يتحدث عن الحرب الاقتصادية أو الدبلوماسية أو الكيميائية . ويترك هذا البعض لتطاحن القوات بالأسلحة اسم الحرب بمعنى الكلمة . والحق هو أننا لو عرفنا الهدف الذي تهدف إليه كل حرب لاستطعنا أن نبين حقيقة الأمر . وليس من شك في أن الحرب تستهدف هزيمة الخصم . وما الهزيمة غير حالة من حالات النفس ، حالة من «الإقتناع» بعدم جدوى المقاومة ، ومن ثم يتحتم التوقف عن القتال . فإن الذي يقاتل إنما يقاتل ويناضل لإقتناعه بشرعية هدف يسعى إليه ، وبإمكانية الوصول إلى هذا الهدف ، أو على الأقل بشرف الموت في سبيله . فإذا ذهب عن المقاتل «إقتناعه» وولى عنه إيمانه بقضيته ، فقد أصبح أشبه شيء بالآلة التي يتعطل فيها المحرك الدافع إلى الحركة . إذ كيف يكون قتال أو صراع أو نضال بغير ما دافع يدفع إلى ذلك ؟ ومعنى هذا كله أن الحرب كسلوك من المسالك لا بد لها من دافع ، لا بالمعنى الخارجى للكلمة *exogène* ، وإنما بمعنى أن يعيشه الشخص من حيث هو دافع يحركه من باطن *endogène* فيتوق للقتال ويتحرق إليه . والدافع الذي يعيشه الفرد هو دافع نفسى يدفعه إلى القتال ما تواجد ، وعن القتال بقدر ما يضمحل أو حين ينطفئ .

ولعلنا نستبين صحة هذا الحديث بالنظر إلى مثال اللص حين تنبيه
 فجأة قراه منتصباً بين الظلال يوجه يده بشيء ما إلى صدرك ، ويأمرك في
 قوة ألا تتحرك ، وأن تفعل كذا أو كذا من الأمر . كل ما يهدف إليه اللص
 في هذه الحالة هو أن يحقق عندك عن طريق المفاجأة حالة من الرعب أو
 أو الكف العام ، بمعنى أن ينزل ما يشبه الشلل بفكرك وعضلاتك ، فلا
 تستطيع حكماً ولا تصرفاً بل ولا حراكاً . إنك تصبح أشبه شيء بالطائر الذي
 يفاجئه الثعبان فيشده الرعب إلى مكانه ، بل وكثيراً ما يلقي بنفسه مشدوهاً
 في الحنك الفاجر للثعبان . لقد كان بوسعك لو علمت بمقدم اللص ، أو لو
 سمعت وقع أقدامه وأنت يقظ لم تتم بعد ، كان بوسعك أن تقدر الموقف
 وأن تتخذ مآزاه مناسباً من وسائل الدفاع أو الهجوم حتى تنتصر عليه أو
 تتخلص منه . أما وقد حقق اللص بمفاجأته لك هذه الحالة من الرعب التي
 توقفت معها أفكارك وحركاتك ، فإنه قد تخلص منذ البداية من كل احتمال
 عندك للتفكير في المقاومة . لقد جعلك تعتقد ، من طريق المفاجأة المربعة ،
 بهزيمتك ، فتسلم له صاغراً يفعل بك ما يشاء . ومن المحتمل جداً أن يكون
 اللص قزماً بالقياس إليك ، ومن المحتمل أنك لو ركلته بقدمك لما استطاع
 أن ينهض ، بل ومن الجائز أن الذي يهددك به لا يعدو أن يكون مسدساً
 فارغاً من الطلقات ، أو عاطلاً عن الاستعمال ، أو حتى مجرد لعبة من هذه
 المسدسات التي يتسلل بها الصبية . ولكن ليست لهذه الوسائل جميعها من قيمة
 في حد ذاتها؛ فهي مجرد وسائل ليس غير ، استطاع عن طريقها أن يشل كل
 نزعه فيك تنزع إلى المقاومة بالفكر أو العمل . فالهدف هو القضاء على
 المقاومة ، هو وغرس الاقتناع ، بالهزيمة ... عندها يتم النصر ولينخذ بعد ذلك
 للقضاء على المقاومة والإقناعك بالهزيمة ما يراه من وسائل مناسبة . فقد
 ينفع معك القناع الأسود حين لا تجدى صراحة الوجه ، ووحشية سماته ،
 وتجرد نظراته من كل آدمية ، وقد لا تنفع أمام المسدس الذي يقتل في

صورة متمدينة نظيفة بينما ترتجف أمام الأضواء الخافتة التي يعكسها الخنجر المسلول من بين الظلال الشاحبة التي تغمر أرجاء القرية إبان الليل .

وقد لا تنفعل بهذا كله ، فلا يستولى عليك الرعب حينما يفاجئك اللص في هذا الجو المسرحي ، وإنما تتمالك نفسك بل وتحشد قواك . وتعي طاقتك لتضرب ضربة قوية قاضية . في مثل هذه الحال يتحتم على لصك أن يكون من طراز آخر ، فيسعى إليك أو قل يسعى بك إلى أن « تقتنع » بالهزيمة عن طريق وسائل أخرى ، فيفتش في حياتك الخاصة حتى يعثر على موطن من مواطن الضعف ، فيشهر في وجهك سلاح التهديد بالفضيحة ، أو يحتطف منك أعز ما لديك من ولد أو تاج ، فيملي عليك ، وقد تغاذلت ، كل ما يراه من شروط . ومهما يكن من أمر ، فلن يبلغ لصك النجاح إلا إذا تعرف عليك بدرجة كافية ، واكتشف في جوانب نفسك ما يسمح له بأن يصل إلى « إقناعك » ، بالهزيمة فالاستسلام من أقصر الطرق وأيسرها .

كذلك الحال بالنسبة إلى الحرب ، مهما كانت دامية طاحنة شاملة ، فإن العدو لا يدخر سبيلا من السبل حتى يقنعك بعدم جدوى المقاومة ، ومجانبتها لكل منطق ومصلحة ، وأن الخير كل الخير إنما يكون في الاستسلام والتسليم له . يسعى العدو إلى ذلك ما وسعه السعى ، يسعى إليه بدهاء الدبلوماسية ، وعبقرية الدعاية ، ويسعى إليه بقواته الحرية وأساطيله ومدرعاته وآخر مخترعاته ، ويسعى إليه بإمكانياته الاقتصادية ، وكذا يسعى إليه أحيانا بمكروباته وأمراضه . وهو لا يستهدف من وراء حرب الدبلوماسية أو الدعاية أو الحرية أو الاقتصادية أو الكيماية ، لا يستهدف من وراء هذا كله أو بعضه ، غير القضاء على المقاومة وروح النضال ، وإقناعك بالهزيمة كقدر محتوم وحقيقة لا مفر منها .

مكذا فعل الغزاة في عدوانهم الثلاثي الغاشم على مصر فقد حاول ساستهم ودعاتهم في غير ما طائل ، فلو حوا مهددين ، وارتخوا باسمين فلم يبلغوا من وراء ذلك إلى شيء ، فكان ولا بد من المعارك الحربية ، ونزلوا إلى أرض القتال يتغنون القضاء على الجيش والفرقة بينه وبين الشعب ، وتنهت القيادة إلى هذه الحيلة فأبت إلا أن تقيم من الشعب والجيش جهة واحدة ، يحتلظ فيها العسكري بالمدنى ، والسكين بالمدفع ، فقوت بذلك على العدو أغراضه . واستبان للعدو فشله المحقق أمام ما رآه من تصميم الشعب . فقد يستطيع العدو أن يهزم الجيوش ويحتل البلاد ، بل وأن يبدكل ما يعترضه من الأحياء والأشياء ، ولكنه لا يستطيع أن يهزم شعباً لا يريد أن يقتنع ، بالهزيمة .

ولقد أعمل الرومان قديما كل ما في وسعهم من وسائل لتعذيب النصارى العزل ، فلم يزد من ذلك إلا تمسكا بإيمانهم وإصرارا على الموت في سبيل عقيدتهم . فكان أن تمخض ذلك عن هزيمة الهازم واندحار المنتصر . فقد شعر الرومان بكل ما لهم من عدد وعتاد وقوة وسلطان بأنهم أعجز من أن يفرضوا الاستسلام والهزيمة على هؤلاء القوم العزل . عندها بدأ الغيظ يستجبل إلى الإعجاب ، وانقلب الروماني شاكا في صلاته وعقيدته وقدرتها بالقياس إلى عقيدة خصمه . وما لبث بعضهم أن تحول عن دينه إلى دين خصمه ، فتحققت الهزيمة للمنتصر الحربي ، وتحقق النصر للمجرد من كل سلاح مادي .

نعم جرب الأعداء ، ساستهم ودعاتهم ، وسعوا إلى مصر بأساطيلهم وقواتهم ، وحرصوا على أن يسكتوا صوت الحق محطمين معطاته ، ولكنهم انتهوا من هذا كله إلى الانسحاب أمام أصرار الشعب ، وأذن فقد فشلت حرب الدبلوماسية ، وحرب الدعاية ، وحرب المعارك الحربية . فلم يبق أمامهم غير

الحرب الاقتصادية، فشئوها في التوقية عنيقة ، وصعد الشعب لهم حتى استبانوا مع الوقت عدم جدوى هذا السلاح أيضاً ، فأقروا فيما بينهم وبين أنفسهم بالهزيمة ، وسعوا إلينا للتفاهم معنا والعودة بالحياة إلى خير ما كانت عليه .

أرادوا لنا الهزيمة ، وما الهزيمة غير حالة نفسه تنطوى على زوال روح المقاومة ، وعلى الاستسلام والتسليم بما يراه العدو كفضاء محتوم . أرادوا لنا الهزيمة وسعوا بشئ وسائلهم لإقناعنا بها فأبينا أن نستسلم ، وصممنا على أن « نقاوم ، ونقاوم ، ونقاوم » ، ولم نستسلم أبداً . عندها كان ولا بد للعدو أن يقتنع باستحالة استسلامنا ، فكان في ذلك اقتناعاً منه بهزيمته .

وهكذا فالجرب نفسية ، ويستحيل أن تكون غير ذلك ما استهدفت اقتناع العدو بهزيمته . إن الحرب لا يمكن أن تكون غير نفسية ، وإن استخدمت وسائل مختلفة ، دبلوماسية أو دعائية أو حرية أو اقتصادية أو كيميائية .

الحرب الدعائية

اصطلح بعض الناس على تسمية هذه الحرب « بحرب الدعاية » ، واصطلح البعض الآخر على تسميتها « بحرب الأعصاب » ، ونعنها البعض الثالث « بالحرب الباردة » ، وذهب البعض الرابع إلى أنها « الحرب النفسية » ، مستندا في ذلك إلى أنها تحدث تأثيرها مباشرة في نفسية الخصم ، ودون ما استعان به بقابل المدافع ، أو مناورات الساسه ، أو حملات الميكروبات ، أو أزمات اقتصادية مثارة . ولقد رأينا خطأ هذه التسمية الأخيرة ، ورأينا أن الحرب لا يمكن أن تكون غير نفسية ، وإن هي استعانت بمختلف الوسائل وشئ الطرق . وقد تبدو حرب الدعاية أكثر مباشرة في اتجاهها إلى نفسية

الخصم، ولكن ليس في هذا ما يبرر انفرادها، واتسامها وحدها بأنها نفسية. فلئن استعملت حرب المارك العسكرية الأساطيل والطائرات والمدافع، لتباغ عن طريق الخسائر التي تحدثها في العدو إلى القضاء على أمله في النصر، وإقناعه بالهزيمة، فإن حرب الدعاية تستخدم هي أيضاً كثرة كثيرة من الأجهزة والأدوات والمعدات والوسائل. وحسبنا أن نذكر أنها تجدد ونيلتها في كل كلمة مكتوبة أو منطوقة، وفي كل صورة مرسومة أو مطبوعة. فهي لا تعد بذلك أكثر مباشرة، في اتجاهها إلى النفس من أنواع الحرب الأخرى. وإنما هي بالحرى أكثر انسياها بوسائلها في تيار الحياة اليومية للناس، فلا ينتبهون إليها تنبههم إلى المدافع والأساطيل. ومن هنا تستطيع أن تسرى فيهم بأصالتها دون أن يتنبه ضحاياها تمام التنبه إلى هذه الشبكة من العوامل التي تلقى عليهم، وتطرقهم، فتنتهي بهم قليلاً قليلاً إلى تبديل آرائهم، بل وإلى أن يعتقدوا، من الآراء والاتجاهات ما ترسمه لهم وتفرضه عليهم هذه الشبكة من حولهم.

أما فيما يتصل بالتسميات الأخرى فكلها تكاد تشير إلى نفس الشيء. «حرب الدعاية»، و«حرب الأفكار»، و«حرب الأعصاب»، و«الحرب الباردة»، و«حرب الإيديولوجيات»، تستهدف نفس الأهداف، وتستعين في الغالب بنفس الوسائل، كما يسمح لنا أن ننظر إليها جميعاً على أنها مترادفات تعبر عن شيء واحد، هو ما ستحدث عنه تحت اسم «الحرب الدعاية».

وغنى عن البيان أن الإنسانية قد استعانت منذ أقدم عصورها بالكثير من الوسائل والطرائق التي تنتسب اليوم إلى ما نسميه حرب الدعاية. وغنى عن البيان أيضاً أن الإنسانية قد طورت من وسائلها وطرائقها هذه، حتى بلغت بها في قرنتنا العشرين إلى ذروة ما يمكن أن تكون عليه. ولقد كان للحرب العالمية الثانية أثر بالغ الخطورة. فقد كانت أشمل حرب عرفها

الإنسان ، وانجحت فيها الحدود الفاصلة ما بين الجبهة والمؤخرة ، وما بين المدنيين والعسكريين ، وما بين المقاتلين من حملة السلاح وغيرهم من سائر المواطنين . ولقد تمخض هذا ولا شك عن اتساع جد فسيح في مجال الدعاية وحقل عملها . فلم تعد الدعاية تقتصر على المقاتلين في المعركة أو المجندين في الحرب ، تدفعهم عن المقاومة إلى الاستسلام ، وتقنعهم بالهزيمة المؤكدة ؛ بل ولم تعد الدعاية تقنع بالإضافة إلى ما سبق بسكان الأراضي المحتلة تكسبهم لقضيتها ، وتخلق منهم الانصار والاعوان ، مبادعة ما بينهم وبين أعمال التخريب والتدمير ، وما إلى ذلك من أوجه المقاومة ؛ وإنما اضطلعت الدعاية أيضا بمهمة ثالثة فأخذت تهيم من أمر السكان ، وتكسبهم لقضيتها ، سيان كان ذلك قبل القتال ، أو إبان القتال خارج نطاق المعركة .

وهكذا يحق لنا اليوم أن نتحدث عن ثلاثة أنواع من الدعاية : استراتيجية وتكتيكية وتعزيزية . وتتميز الدعاية الاستراتيجية ببعد مرماها في الوقت ؛ فهي لا تستهدف كالدعاية التكتيكية هدفا قريبا محددًا ومباشرا يتصل بالمعركة القائمة ؛ وإنما يتلخص عملها في كلمة « التمهيد » ، بينما يتلخص عمل الدعاية التكتيكية في « التسديد » ، والتعزيزية في « التأيد » .

فالدعاية التكتيكية تسدد ضرباتها إلى العدو في المعركة ، تماما كما تفعل المدفعية أو الدبابات ، فهي سلاح يتعاون مع سائر الأسلحة الأخرى ضمن جبهة القتال . ومن الأعمال المميزة للدعاية التكتيكية إلقاء المنشورات بالمدافع والطائرات والدوريات ، هذا إلى استخدام مكبرات الصوت لإذاعة وإشاعة الأخبار السيئة عن مؤخرة العدو ، وإقناعه بأننا على علم بما يجري في بلده . بل وعلى علم بوحداته ودخائلها ، ناهيك عن إذاعة الأغاني والموسيقى التي

تتبر عند العدو الحنين إلى الوطن ، وتذكره بما كان عليه وطنه إبان السلم ، وبما يمكن أن يصير إليه حين يساهم في بنائه على نحو جديد، وحين يدخر حياته لهذا العمل الإنشائي العظيم ، بدلا من أن يضيقها لصالح أقلية أنانية مستغلة مستبده . وما أحسبنا في حاجة إلى أن نذكر بما كان عليه استخدام مكبرات الصوت في معركة « ديان بيان فو » في الهند الصينية ، فما أكثر ما وجه المواطنون من أحاديث باللغة العربية إلى الجزائريين المقاتلين في المواقع الفرنسية ، فكان لذلك أكبر الأثر في كسب المواطنين للمعركة ضد الفرنسيين .

وأما الدعاية التعزيرية فتعمل ما استطاعت لكسب تأييد المحتلين لها بإقناعهم أن الهزيمة نهائية ، لا راد لها ولا مفر منها ، وأن كل مقاومة إنما هي عمل أحمق ، ينكره المنطق ، وتنكره المصلحة . فالخير كل الخير أن يتعاون الجميع مع السلطة القائمة للتعزير وتحقيق الرخاء في الحياة .

تمنعت الحرب العالمية الثانية إذن عن اكتمال هذه الوظائف الثلاثة للدعاية ، ولكنها تمنعت في الواقع عما يعد أهم من ذلك بكثير . فقد أبانت عن أهمية الطاقة البشرية ، وعما يهدد هذه الطاقة من خطر خطير : فقد كشفت الإحصاءات في الولايات المتحدة ، وهي الدولة الممثلة في الحضارة المادية ، والآخذة بأحدث الوسائل الطبية ، عن أن حوالي ٤٠٪ ممن يتقدمون للتجنيد لا يصلحون من ناحية اللياقة البدنية للخدمة العسكرية . وليس من شك في أن اختراع الآلات ، وتقديم المخترعات ، يسمح إلى حد بعيد بالاستغناء عن جانب كبير من هذه الطاقة البشرية . ولكن سباق الإنتاج ، الذي عشناه ومازلنا نعيشه اليوم ، يقتضى تعبئة هذه الطاقة ، بل وتعبئتها بأكثر مما يستطيع الخصم ، تحقيقاً للغلبة الاقتصادية . هذا من ناحية ؛ ومن ناحية أخرى فإن هذه الأعداد الهائلة تستحيل في حالة التعطيل والبطالة

أرضاً خصبة، وإمكانية هائلة بالنسبة إلى دعاية العدو، فستطيع أن تعزلها وتكسبها « طابورا خامساً »، لصفها، وأن تفجر فيها ما تنطوى عليه من طاقات الكراهية والحقْد والاعتدائية، فحدث بالحِصم ما لا تستطيعه أشد القنابل الذرية والصواريخ الموجهة . وليس هنالك من ينكر أهمية الاستعدادات المادية، والمعدات الحربية، والمخترعات الآلية . ولكن هذه جميعاً تظل معطلة وعديمة الجدوى بغير طاقة بشرية ومعنوية تعمل على استغلالها والإفادة منها إلى أقصى الحدود . وكلنا يذكر ما كان عليه الجيش الإيطالي في الحرب الأخيرة من قوة المعدات، ووفرة المهمات، بل وما كان عليه الجنود من مستوى رفيع من التدريب . ولكن كان أحفاد الرومان أميل ما يكونون عن القتال، فكانوا يتلصسون الفرص وأوهى الأسباب للإلقاء بالسلاح والتسليم . فلم يكن الإيطاليون « مقتنعين » بالحرب في أعماقهم، ولم يكونوا بالتالي ليحفلوا بالهزيمة أو النصر بقدر ما كانوا يحرصون على الإلقاء بالسلاح إبقاء على حياتهم . ولعل الكثير منا لا يجهل أن معسكرات الأسرى منهم لم تكن تحتاج إلى حراسة، بل إن الجندي الواحد كان يضطلع بحراسة الآلاف منهم . ولو لم تكن القوانين تقتضي هذه الحراسة لكان من الممكن تركهم وشأنهم دون أن يخشى لهم بأس .

وكان الحال على النقيض من ذلك تماماً بالنسبة إلى الجنود الألمان . فقد كان الواحد منهم يقاتل عن عقيدة وإيمان ، ومن ثم فقد كان يناضل إلى آخر رمق وإلى آخر قطرة من دمه . وكَم مرة سمعنا عن الواحد منهم يسقط جريحاً في المعركة ، ويتنبه في صحوة الموت ليبدى يده المتناقلة إلى رشاشه ، فيردى ما يكتب الله له أن يرديه من أعدائه قبل أن يذهب عن الحياة . وفي هذا ما يرينا ضالّة ما للتفوق المادي من أهمية بالقياس إلى التفوق المعنوي . لقد كان نابليون محققاً حين أولى معنوية الجنود من الأهمية ضعف (١٩٢ - علم النفس الاجتماعي) .

ما أولاه للاستعدادات المادية العسكرية ، والتدريبات الحربية . ولعل هذا أيضا هو ما قصد إليه بطلنا الراحل أحد عبد العزيز حين كان يردد عبارته الشهيرة في ابتسامته العذبة المعروفة : « بندقية في يد رجل خير من مدفع في يد عيل » . وهو لا يعنى ولا شك بالرجل جنسه أو عمره ، وإنما يعنى معنويته وقدرته على النضال ، ورفضه احتمال الهزيمة ، أو الاستسلام . فليس بغريب والحال هذه أن نجد اهتمام جميع الحركات الثورية في العالم كله اهتماما بالغاً بأجهزة الدعاية . بل إن أول خطوة تحرص كل ثورة عليها تكاد تنحصر في الاستيلاء على هذه الأجهزة ، من محطات الإذاعة ، ودور النشر ، وما يلحق بذلك من صحف ومجلات ومنتجات مسرحية وسينمائية . . . الخ . ففي الاستيلاء على هذه الوسائل إمساك بأبصار الناس وأسماعهم والسبل المأثورة إلى عقولهم وقلوبهم ، وأقتنتهم وضمايرهم ولكن ترى ما الذى تستهدفه الدعاية وتقصد إليه حين تملك ناصية هذا الطريق السلطاني ، بل وما هى السبل التى تسلكها لتبلغ هدفها ؟

لا تكاد الحرب الدعاية تختلف عن حرب المعارك العسكرية من حيث ما تستعين به من خطة عامة للعمل ، ومعنى ذلك أن الدعاية قد تهاجم ، وقد تدافع ، وقد تنسحب صامتة في قطاع من الجبهة لتشن هجمتها في قطاع آخر ، بل إنها لتتسم في هذا كله بما تتسم به المعارك الحربية من مرونة تامة . فقد يكون دفاع الدعاية من قبيل تكثيل الصف وتوحيد الجبهة الداخلية وما يعمل بذلك من غرس للعقيدة الوطنية . وقد يكون دفاع الدعاية من قبيل التعزيز وإدماج العناصر الجديدة في القطاع المحتل ضمن جهتها في كل متكامل . وقد يكون الهجوم صريحا مباشرا يهدف إلى كسب العدو لآراء بعضها . وقد يكون الهجوم أكثر صراحة وأكثر مباشرة ، ولكنه يستهدف مع ذلك الدفاع عن صفنا والإبقاء على وحدته أكثر مما يستهدف إحداث

الحسائر عند العدو . وذلك على وجه الدقة ما يحدث في الدعاية المضادة، التي هي هجمة ترد هجمة العدو وتعيدها إلى نحره . ومهما يكن من أمر ، فليس من السهل أن نصنف الدعاية تبعا للهجوم أو الدفاع ، لأن الهجوم في صميمه ليس غير ضرب من الدفاع المتحرك الذي يكسب لنفسه المبادأة . وفي ذلك ما يرد الدعاية إلى عملية واحدة متكاملة ، وإن تباينت أوجهها واختلفت الأشكال التي تتخذها . فالدعاية سيان انتسبت إلى الهجوم أو الدفاع ، وسيان اتسمت بالاستراتيجية أو التكتيكية أو التعزيزية فإنها تستهدف أبدا نفس الشيء : إقناع واقتناع بنصرنا ، وإقناع واقتناع بهزيمة العدو — اقتناعا نحن واقتناع كل مجاهد أو متردد ، واقتناع العدو نفسه — ويمكننا ولا شك أن نترجم هذا الهدف العام في جملة أهداف جزئية محددة وهي :

١ — زعزعة إيمان العدو بإيديولوجيته ، أي بمبادئه وأفكاره ، ومعتقداته القومية والسياسية ، وحمله على الشك في شرعية قضيته ، والإيمان ببطلانها : ومن ثم زعزعة ثقته في نفسه ، وفي النصر . فيتخاذل ويسهل اقتناعه بالهزيمة . ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئي وجها آخر ، إذ يتحتم على الدعاية أن تعمل على تحقيق نقيض ذلك تماما في جبهتنا، وأن تحميها من كل ما يهدد ثقتهما بذاتهما .

٢ — التفرقة في جبهة العدو بكل ما لهذه الكلمة من معنى ، فلسعى إلى التفرقة بين العدو وحلفائه ، ونسعى داخل جبهة العدو إلى التفرقة بين الحكومة والشعب ، بين الحكام والمحكومين ، وفي الجيش بين القادة والجنود ، بل ونسعى في داخل شعب العدو إلى التفرقة بين مختلف طوائفه ، بين الأغلبية والأقلية ، سيان كانت هذه الأقلية دينية أو عرقية أو حزبية أو إقليمية أو رأسمالية

أو لغوية. ونسعى إلى التفرقة بين الأحزاب المختلفة مابين الشيع أو العشائر المتباينة، وبين المدنيين والعسكريين ، بل وبين جيلي الآباء والأبناء ، وبين مفكرى الرجال والنساء. و تتمخض هذه التفرقة عن تشتت طاقة العدو، وعن ديمروح، اعتدائته داخل جبهته ، بمعنى أنها تستهلك فى الخصومات الداخلية ، فلا يتبقى منها ما يسمح بالصراع فى جبهة خارجية . ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئى وجها آخر ، إذ يتحتم على الدعاية أن تعمل على تحقيق تقيض ذلك تماماً فى جبهتنا ، وأن تحمى من كل ما يهدد وحدتها

٣ - كسب العناصر التى عزلت عن طريق التفرقة كإفصاف لنا، يضطلعون بأعمال المناوأة التى تذهب من التمارض والهرب إلى التمرد والتخريب والمقاومة الصريحة . ويستلزم هذا الوجه من الهدف الجزئى وجها آخر إذ يتحتم على الدعاية أن تنبذ إلى هذا كله فى جبهتنا ؛ هذا إلى كسب العناصر المحايدة أو المترددة إلى صفنا ضد العدو .

تلك إذن هى مرامى الدعاية كائنه ما كانت من الهجوم أو الدفاع، من التهميد أو التسديد أو التأيد. ولكن يمكن للدعاية مع ذلك أن تلبس صوراً أخرى تكشف عن إمكانيات متباينة ببيان طبيعى مصدرها . فهناك الدعاية الرسمية ، والدعاية المتكررة، والدعاية المتخفية . فالدعاية الرسمية لا تزيغ ولا تخفى مصدرها . فهى من ثم تثير مقاومة كبيرة عند العدو الذى يتلقاها على أنها آتية من عدوه . هذا إلى أن طابعها الرسمى يلزمها بعض الحدود المتعارف عليها، أو التى يفرضها عليها طابعها الرسمى ، فلا تنزل إلى المهارات والأكاذيب. ويسمح هذا الطابع الرسمى الصريح للدعاية ، يسمح للدعاية العدو المضادة أن تنال منها مباشرة. ولكن علانية هذه الدعاية ، وكشفها فى صلق عن حقيقة مصدرها ، يتيح لها جواً من القوة ينسحب على كل ما يصدر

عنها من أخبار وتعليقات ؛ كما تستطيع هذه الدعاية بفضل طابعها الرسمي أن تتحدى الخصم فتخرجه ، وتلزمه بالرد إن كان يملك الرد .

. أما الدعاية المتكررة فهي التي تتخذ لنفسها اسما زائفا تتكرر وراءه .
ويسمح لها هذا التكرار بأن تنسب إلى صاحب هذا الاسم المستعار كل ما يحلو لها من أخبار دون ما حرج أو مسئولية . ولعل خير ما تحققه هذه الدعاية ينحصر فيما تثيره عند العدو من شعور بالانقسام ، وضعف الهيئة الحاكمة .
وإلا فكيف لصوت آخر أن يتحدث باسم الشعب حديثا ينال به من الهيئة الحاكمة ، فلا تستطيع هذه الهيئة مع ذلك أن تسكته . وتتميز هذه الدعاية بميزات تترتب على التكرار ؛ فتستطيع مثلا أن تعمل في أرض العدو ، ويسهل عليها أن تلقى التصديق عند المستمعين ، ما تحدثت باسمهم .

وأما الدعاية المتخفية فهي التي تخلع برقع الحياء ، فتحدث بما يحلو لها دون أن تنتسب إلى مصدرها الحقيقي أو إلى مصدر آخر ، ودون أن تخشى بالتالي حرجا أو مسئولية أو دعاية مضادة . هذا ويمكن للدعاية المتخفية أن تستخدم في إطلاق « بالونات سبر الغور » ، فندفع عن طريقها خبراً زفيد أن تبين رد فعله ، قيل أن نقدم على إذاعته بطريقة رسمية .

ومهما يكن من أمر ، فإن الدعاية في كل صورها ، ومختلف مصادرها ، تستهدف كما رأينا تغيير الفكر والاتجاه ، تغيير المعتقد والرأى والسلوك في جماعة من الجماعات ، تغييرا يحقق الكسب لنا والخسارة ، إن لم تكن الهزيمة ، للعدو .

إن الهزيمة لا تعدو أن تكون مجرد الاقتناع بالهزيمة . وما قوة التسليح المادى غير دعامة لرفع الروح المعنوية في جبهتنا ، وخفضها عن طريق الخسائر في

جبهة العدو . وتاريخ المعارك الحربية مليء بالأمثلة التي تدل على فشل التفوق المادى من حيث هو تفوق مابى فحسب . وفى معركة ستالنجراد، وفى حصار القلوجا ، ما يغنيننا عن كل بيان . وعليه فلا بد لكل بلد، ولكل جيش بل ولكل جماعة من الجماعات التي تفهم طبيعة الأشياء من أن تبصر أفرادها بمختلف العوامل المتصلة بالدعاية ، وحيلها ، حتى يكتسب الأفراد ما يشبه المناعة أمام دعاية العدو التي لا يمكن تجنبها . ولعل هذا هو السبب فى استحداث الجيوش الحديثة لكتائب الدعاية الميدانية ، بالإضافة إلى جهاز دعايتها المركزى ، هذا الذى يتخذ من الأمة كلها ، ومن أمم العالم كله ، مجال عمله .

وبدئى أن تغيير الرأى العام فى جبهتنا ، أو فى جبهة محايدة، أو مترددة، أو فى جبهة العدو ، يستلزم أولاً معرفة هذا الرأى ، وما ينطوى عليه من اتجاهات تتوزع بين مختلف الجماعات . وفى ذلك ما يحتم على الدراس أن يبدأ بدراسة دينامية الجماعات ، ودراسة الاتجاهات، قبل أن يتعرض بالتفصيل لدراسة وسائل الدعاية ، وذلك على نحو ما اتعناه فى هذا الكتاب .

هذا عن الناحية النظرية الدراسية. أما عن الناحية العملية التطبيقية فإن تبين الرأى العام فى حقل بعينه يستلزم الكشف عن مختلف الأساليب الدعائية التي تصطرع ضمن المجال موضوع الدرس ، وذلك حتى تظفر بالرأى العام . ومعنى هذا أن تبين الرأى العام يقتضى التحليل الدقيق للدعايات المختلفة القائمة فى المجال ، من حيث انتسابها إلى هذه الكتلة أو تلك ، واستخدامها لقوانين أو وسائل أو أدوات بعينها ، وما لكل منها من قيمة نسبية .

تحليل الدعاية

لعل تحليل قطعة دعائية لا يختلف في مفهومه ومضمونه عن التحليل النفسى لشخص من الأشخاص ، أو عن النظرة الكلينيكية إلى الشخصية الإنسانية . ففي الحالة الأخيرة يستهدف التحليل « فهم » الشخص ، بمعنى تبين موقفه من الحياة ، وما ينطوى عليه هذا الموقف من نظرة إلى مشاكل هذه الحياة وصراعاتها ، وما يتخذ من طرائق خاصة في حله لهذه المشاكل والصراعات .

كذلك الحال بالنسبة إلى القطعة الدعائية . فإن تحليلها يحاول فهم هذه القطعة في إجمالها ، وفي تفصيلاتها ، بمعنى أن تبين ما تستهدفه من هدف عام ، وما تتجه إليه في تفصيلاتها الجزئية المختلفة المنضوية تحت الكل ، بل وما تستخدمه من طرائق ووسائل لتحقيق الأهداف . ولعل هذا ما يذكرنا على وجه الدقة بما أشار إليه فرويد في مصطلح «التحديد المتعدد المستويات» sur-détermination . فليس للظاهرة الواحدة من دلالة واحدة . وإنما تتعدد دلالاتها وتختلف باختلاف المستويات . ولا يحتاج الأمر إلى إيضاح حين يتصل بالسلوك البشرى ، وبعلم الأحلام ، وبالأعراض المرضية . فالمسلك الواحد يستهدف في العادة إرضاء أكثر من حاجة ؛ ويصدر عن أكثر من دافع شعورى أو لا شعورى . فإذا انتقلنا إلى القطعة الدعائية رأينا أن التحليل يستطيع أن يكشف عن جملة من الأهداف . فبالإضافة إلى الأهداف الجزئية والهدف العام ، بالنسبة إلى الحاضر الراهن ، توجد أهداف أخرى بالنظر إلى المدى البعيد ، ناهيك عن الأهداف الممكنة وغير المباشرة التى تستهدفها القطعة .

وخلاصة هذا أن تحليل الدعاية يتيح الإمساك بالهدف النهائى الذى تسعى إليه القطع الدعائية : هذا إلى تحديد الطرائق المستخدمة ونسبتها بعضها إلى البعض .

وليس من شك في أن الدراسة الشاملة لعينات مثلة للقطع الدعائية، الصادرة عن جهاز ما، تسمح بتشخيص الطابع العام للدعاية التي يتبعها الجهاز، وطرائقه الرئيسية التي يسلكها في محاولة البلوغ إلى أهدافه.

ولقد قام كثير من الباحث بمحاولات لحصر طرائق الدعاية وصياغتها فيما يشبه القوانين، أو فيما يتخذ صورة القواعد الثانية. ولقد انتهى دوميناك (١) من دراسته إلى صياغة خمسة قوانين رئيسية :

١ - قانون التبسيط : بمعنى تبسيط دعاوى الدعاية في مبادئ وأولية موجزة. وفي شعارات ورموز بصرية وسمعية، واتخاذ عدد واحد لا أكثر في وقت بعينه، ووضع مختلف الأعداء في جعبة واحدة ما أمكن، إلى غير ذلك.

٢ - قانون التخليط : ويعني تناول الأبناء وإعدادها للعرض بحيث تتخذ ما يراد لها من مفهوم يتلاءم وطبيعة الدعاية، وذلك باختيار العناوين وعزل النبأ عن سياقه، إلى غير ذلك.

٣ - قانون الترتيل : بمعنى تكرار الدعاوى بمختلف الأجهزة، وفي مختلف الصور، على نحو يسمح بإقامة حاجز بصرى وصوتى يملأ على الناس حياتهم.

٤ - قانون التحويل : بمعنى أن لا تبدأ الدعاية من العدم، وإنما تشبك نفسها بمعتقدات الجماهير وأوهامها أو مشاربها، ثم تتحول من ذلك قليلا إلى ما تهدف إليه.

٥ - قانون الإجماع : ويعني إظهار الدعاوى وكأنها تمثل رأى الغالبية العظمى من ناحية الحكم، وأن الشخصيات الهامة تؤمن بها من ناحية الكيف، وما يتصل بهذا من تحقيق جو الهيمنة، واحتلال أعلى الطريق.

وثمة قوانين أخرى للدعاية المضادة أجعلها دوميناك (المرجع السابق)

(١) انظر دوميناك : الدعاية السياسية . الترجمة العربية للوثنيين . مكتبة الأنجلو ، ١٩٦٠.

في سبمة ، وليس هنا مجال تفصيلها . فإن فهمها الحقيقي يتطلب الرجوع إلى أنماط الدعاية المختلفة من هتلرية ولينينية وديمقراطية ، مما عرضه الكاتب في وضوح وإيجاز .

كذلك قام « معهد تحليل الدعاية » الأمريكي باستنباط سبع قواعد للدعاية ، يتفق بعضها مع ما انتهى إليه دوميناك ، ويتداخل بعضها الآخر في بعض ، بما لا يتفق مع ما ينبغي أن تكون عليه الصياغة العلمية لمثل هذه القواعد :

فيتفق المؤلف الفرنسي دوميناك مع المعهد الأمريكي في قاعدتين هما التحويل Transfer والإجماع . غير أن المعهد الأمريكي يميز بين الإجماع من ناحية الكمية Band Wagon مما يسميه البعض بتأثير الغالبية أو « عربة الفرق » ، والإجماع من ناحية اتكيفية Prestige ، مما يسمى بتأثير المكانة الممتازة أو بتأثير الشخصية اللامعة .

أما قانون التغليب عند دوميناك فيقابل من قواعد المعهد الأمريكي Card-stacking أو ما يمكن أن يسمى « بالحشد الاتقائي المفرض للوقائع » .

وأما ما يسميه المعهد الأمريكي Plain Folks أي « البساطة الدهمانية » فهي مزاج من قوانين التبسيط والتحويل والإجماع .

وأخيرا فإن ما يسميه المعهد الأمريكي بقاعدة Name Calling أي التكنية أو التسمية ، وقاعدة Glittering Generalities أي الشعارات البراقة ، فإنهما لا يعدوان أن يكونا اشتقاقا من قانون التبسيط .

ومهما يكن من أمر ، فإن قوانين دوميناك وقواعد المعهد الأمريكي لتحليل الدعاية لا تعدو أن تكون مجرد تكثيف للوسائل التي تكشف

فاعليتها ، دون أن ترقى حقا إلى مستوى القوانين أو القواعد الثابتة . فجمال الدعاية وإن كان ضاربا في القدم إلا أن تناوله العلمى ما يزال بعد في طفولته الباكرة .

الطريقة المنهجية لتحليل الدعاية :

استخلاص الهدف العام ، المباشر وغير المباشر ، وما تنطوى عليه القطعة الدعاية من أهداف جزئية راهنة أو بعيدة المدى ، وما تستخدمه من وسائل لكسب الجمهور الذى تتجه إليه ، ذلك باختصار هو برنامج تحليل الدعاية .

وبينى أن نجد هنا ما نجمده في شتى البحوث النفسية من توزيع الاتجاهات ما بين النزعتين ، الإنسانية ، humanism و « الطبيعية » ، naturalism ، أو على وجه الدقة ، ما بين النزعتين « الكلينيكية » ، clinical و « التجريبية » ، experimental (١) .

ومعنى هذا أننا نجد فريقا من النفسانيين القاعين بتحليل الدعاية ينظرون إلى القطعة الدعائية نظرة كلية ، وكأن هذه القطعة في وحدتها المتكاملة أشبه ما تكون بالكائن العضوى الذى يضم تحت وحدته أعضاء مختلفة ، يضطلع كل منها بدوره ضمن الجهاز الكلى ، هذا الذى تندرج تحته ، في حالة من الاتزان ، مختلف الأدوار المتفاعلة . وليس من شك في أن الطريقة تناول الكلينيكية ، هذه ، تتيح للنتائج أكبر قدر ممكن من العمق ، وإن لم تسمح بالتقييم الكمى للظواهر التى ينصب عليها البحث .

(١) راجع بيان الخصائص المميزة لكل من النزعتين في كتاب لاجانى : « وحدة علم النفس » ، ترجمة المؤلفين . الأنجلو ١٩٦٠ .

أما الفريق الآخر من النفسانيين القائمين بتحليل الدعاية فينظر إلى القطعة الدعائية نظرة « تجريديه »، فيسعى بالتحليل إلى تحديد العناصر الأولية المكونة ، والوسائل المستخدمة ، و« قياس » ما تنعم به هذه الوسيلة أو تلك من وزن كمي .

وغالباً ما تتبع هذه الطريقة التجريبية في عملها ثلاث مراحل متكاملة ، فهي تبدأ بتحديد « العينة » ، قبل أن تدرس « العناصر » المختلفة لهذه العينة ، حتى إذا ما فرغت من ذلك ، قامت « بجدولة النتائج » في تصنيف شامل .

أما تحديد العينة : فيشير في حالة التحليل « التجريبي » للدعاية ، إلى إعداد « عينة ممثلة » بكل « معاني الكلمة » . فلو أردنا مثلاً الاضطلاع بدراسة تحليلية للدعاية الشيوعية في فرنسا ، لكان علينا أن نحدد عينة ممثلة لمختلف الأدوات الدعائية ، من صحف ومجلات وكتب ونشرات ومحاضرات واجتماعات واحتفالات وإذاعات غير مباشرة إلى غير ذلك . بل إنه ليتحتم علينا أن تكون العينة ممثلة لكل أداة من هذه الأدوات على حدة من حيث هي وحدة كلية مندرجة . ومعنى هذا بالنسبة إلى الجرائد أن تكون العينة ممثلة للصحف اليومية ، والمجلات الأسبوعية والشهرية والدورية . ما يصدر منها في الظروف العادية وما يصدر في شكل عدد خاص يتعلق بمناسبة خاصة كعيد العمل وذكرى مشروع مارشال وما إلى ذلك . وفي كلمات ، فإن تمثيل العينة يكون صادقاً بقدر ما تكون عناصرها متعددة ومتنوعة تبعاً لنسب وترجم الواقع .

٢ — فإذا ما تم تحديد العينة الممثلة ، ولانتهاء ، عن طريق الاختيار المنهجي أو العشوائي ، إلى القطعة من هذه الصحيفة أو المجلة ، في هذا التاريخ ، كان علينا أن نبدأ المرحلة الثانية . ونعني مرحلة دراسة العناصر . وثمة أمور تبغى

مراعاتها في هذه الدراسة بصورة عامة. من ذلك سعة الخير أو المسطح الذي تشغله القطعة الدعائية ، أى من حيث عدد الأعمدة ، وعدد الأسطر ، وعدد الكلمات . ومن ذلك أيضاً موضع القطعة الدعائية من حيث وقوعها في الصفحة الأولى أو غير ذلك ، ومن حيث موضعها بالنسبة الى الصفحة ، لتبين ما إن كانت تدخل ضمن النصف الأعلى أو الأسفل ، الأيمن أو الأيسر .

ولقد تمت في السنوات الأخيرة دراسة طريقة لمحاولة الكشف عن حركات العينين بإزاء اللوحة أو الصفحة المرئية ، وهى تبين بما لا يقبل الشك أن العين تتجه ، أكثر ما تتجه إلى الربع الأعلى الأيسر . وحيث أن هذه الدراسة العملية قد أجريت على أفراد ينتسبون إلى الحضارة الغربية ، إعتادوا القراءة من اليسار الى اليمين ، فقد لا يكون من غير المفيد أن تشير إلى ذلك ، في انتظار ما تتمخص عنه الدراسة في مجالنا العربي . ولن يكون بمستبعد أن تتمخص هذه الدراسة في مجتمعنا عن أسبقية الربع الأعلى الأيمن ، وإن بقيت الكلمة الأخيرة للتجربة .

وغنى عن البيان أن تولى الدراسة أهمية كبرى إلى عامل التكرار . فتحاول أن تحدد بالنسبة إلى كل فكرة ، ليس لحسب مدى تكرارها داخل القطعة الدعائية الواحدة ، بل وبالنسبة الى تكرارها في العينة كلها .

ويذهب بعض المدققين إلى ضرورة حصر الكلمات المستخدمة حصراً إحصائياً بالنسبة الى طبيعتها ، بمعنى مدى ما تشتمل عليه من عنف العدائيه ، أو الحياديته ، أو المسالمة أو المجاملة أو السداقة .

٣- فإذا انتقلنا إلى المرحلة الأخيرة ، وهى مرحلة جدولة النتائج في تصنيف شامل ، لوجدنا إمكانيه اختلاف التصنيفات تبعاً لمبدأ التصنيف الذى يتبعه الباحث . فلو أخذنا مثلاً تحليل إذاعه بلد ما في دعايتها المعادية لبلد آخر

لاستعلمنا أن نقوم بالتصنيف ابتداء من الدعاوى أو الأفكار التي تشتمل عليها هذه الدعاية ، ناظرين إلى كل من هذه الدعاوى نظرة عديدة محددة بالنسبة إلى الوسائل الإذاعية المختلفة .

فإذا أخذنا دعوى أو قضية أو فكرة ، تبينا مدى ما تضطلع به من دور في الخطب والبرامج الغنائية ، وفي التمثيلات الإذاعية ، وفي التعليقات الإخبارية ، والندوات المذاعة ، والاسكتشات ، والمونولوجات ، والأحاديث والمحاضرات .

ويستطيع باحث آخر أن يضطلع بالتصنيف من زاوية أخرى فيحاول تحديد النسبة المئوية لتكرار كل دعوى من الدعاوى في إذاعة الصباح ، وإذاعة الظهيرة ، وإذاعة المساء ، وإذاعة السهرة .

ويستطيع باحث ثالث أن يقيم تصنيفه بالنسبة إلى المحطات المختلفة التي تصدر عنها هذه الدعاية الإذاعية ، وذلك تبعاً لطول الموجة ، وساعة الإرسال ، وطبيعة الجمهور الخ .

وإذا أردنا أن نأخذ مثلاً من صميم حياتنا ، لوجدنا خطبة الرئيس في ٢٦ يوليو عام ١٩٥٦ مثلاً فياً رائعاً لما ينبغي أن تكون عليه القطعة الداعية .

وبوسع كل باحث من الناحية التجريبية أن يتناول هذا الخطاب بالتحليل ، ليتبين ما ينطوي عليه من قضايا تدرج في نوعيتها ، وتختلف في مواضعها ، ودرجة تكرارها .

ويمكن على سبيل المثال أن نصنف أفكار الخطبة تبعاً للقضايا الآتية :

١ - عوامل انتصارنا الأكيد .

ب - أهدافنا السلمية .

ح - سياستنا كنمط مثالي للحياة .

د - أهداف الخصم العدائية .

هـ - تجنبنا الخصم واستنارته لنا .

و - دلائل الفشل المؤكد للخصم .

ز - مناصرة العالم لنا .

ح - اتجاهاطنا في المستقبل .

أما الكلينيكي فينظر إلى هذا الخطاب في إجماله . فيتبين فيه حركتين :
أما الأولى فنكوصية ، تتيح للجمهرة أن تعيش ماضيها وأن تعبر طاقاتها ،
قسطيح من ثم أن تندفع في وئبتها . وتلك هي الحركة الثانية . والخطاب في ذلك
يتفق مع قوانين الحركة التي تحتم على المتسابق أن يراجع قبل أن يشب ، وأن
ينكمش وينقض ليكسب قفزه أعظم طاقة ممكنة . ومن هنا فإن النصف
الأول من الخطاب قد أتاح للجمهرة أن تعيش موكب الذل الذي أراده
المستعمر لها ، وأن تتقدم مع التاريخ حتى تبلغ غاية المعاناة والضييق في
مشكلة السد ، وتحكم المستعمر واستبداده . ولا تكاد الجمهرة تبلغ هذه الذروة
من الشعور بالاضطهاد حتى ينطلق بها الخطاب في وئبته ، فيعلن « تأميم
القال » . وإننا نستطيع القول بأنها وئبة بصرية من الإضاءة الصفراء إلى
الإضاءة الحمراء . وأنها قفزة سمعية من مرارة الصوت المحتبس إلى انطلاقه
الهدير المتصهر . وأنها نقله من انفعالية اللغة الدارجة التي تمس الأوتار الموجعة
من الجمهرة ، إلى جلال اللغة العربية بطابعها الرسمي ، وهي تقرر باسم الأمة « ما هو
آت » بل إن النظرة الكلينيكية لتبين تفاعل العناصر ضمن الوحدة

الفرعية فلا يرضى الخطاب بالجمهرة من شعورها بالاضطهاد إلى تحطيم الأغلال وإحساسها بالقوة المطلقة ، قبل أن يدور بها في حلقات متتالية ، ترى فيها هاجم الأجداد وأشلاءهم يحفرون القنال ، ثم تنقبه إلى أن القنال حق مغتصب ، وتعود بعدها إلى اضطهاد المستعمرين ، قبل أن تنهيا للبذل في معركة استردادها لحقها المغتصب .

كل هذا والجمهرة محتبسة الأنفاس ، معبأة الطاقة ، وقد بلغ بها الغضب أقصى غاياته ، تريد أن تدفع عن نفسها مشاعر الهوان ، وأن تنفجر في ثورة عارمة ، تغسل باتفاضة الغلبة عار المذلة . عندها يدوى صوت الرئيس منطلقا بالجمهرة في وثبة تحريرية . لقد أتى بالإعجاز بعد العجز ، فانسابت الجمهرة في هذيان جماعي رائع ، قلما يتاح للشعوب أن تعيشه .

وبديهي أن تحليل الدعاية يتيح لنا الكشف عن أنجع الوسائل الدعائية بالنسبة إلى مجتمع بعينه . كما يسمح في حالة الدعاية المعادية بإقامة خطة منهجية للدعاية المضادة .

ولقد تمخضت الدراسات في هذا السبيل عن بعض القواعد التي لا تكاد تختلف عن مبادئ التكتيك الحربي منذ المعارك اليونانية . فأول هذه المبادئ يلح على أهمية تحديد القضايا الواردة في دعايات الخصم . فإن هذه القضايا لا تكاد تفصل عن سياقها الانفعالي في القطعة الدعائية حتى تفقد الكثير من فاعليتها ، ويسهل على دعايتنا المضادة أن تتناولها الواحدة بعد الأخرى لتأتي عليها

وأما المبدأ الثاني فيشير علينا أن نبدأ بمهاجمة أضعف هذه القضايا ، تماما كما يفعل الجيش المهاجم حين يبحث عن الثغرة الضعيفة لينفذ منها إلى قلب الخصم ولعل أهمية هذا المبدأ ترجع إلى جملة من الاعتبارات : منها سهولة الانتصار عند ما نبدأ بأضعف القضايا ، أو أضعف الخصوم ، ومنها ما يترتب

على ذلك من ارتفاع معنوياتنا ، فالنجاح يخلق النجاح ، ، ولنهار معنويات الخصم .

وأما المبدأ الثالث ، فهو لا يتفق لحسب مع تكتيك الحرب ، بل مع أبسط التعاريف الخاصة بالذكاء ، والتي ترى فيه عملية من الالتفاف للوصول إلى الهدف . فالحيوان ، أو الغي يحاول السعي المباشر إلى الهدف . أما الذكي فالمستقيم عنده هو أطول الطرق إلى الهدف وهكذا يتحتم على الدعاية المضادة أن لا تهاجم مهاجمة عمودة ، وإنما تلتف : فتهاجم الأشخاص لا المبادئ ، وتسخر الزعامات وتسخر منها ، في حرص منها على مشاعر الجماهير . وبديهي أن هذا الالتفاف يقضى على الدعاية المضادة بالأنا تنطلق في حديثها عما تريد ، وإنما تشبك حديثها بمعتقدات الجماهير ، ومشاربها ، وعاداتها .

وأما المبدأ الرابع من هذه المبادئ فيقضى باستخدام الوقائع الخامسة ما أمكن ذلك ، حتى نصيب الخصم في صميم دعايته . وحذا لوت تم الأمر عن طريق وقائع مستمدة من مصادر الخصم نفسه ، فنبلغ بذلك إلى أن نجعل هذا الخصم يهدم نفسه بنفسه عن طريق التناقض الداخلي بين دعاياته ووقائعه .

وثمة مبدأ خامس يقضى على الدعاية المضادة بأن تصمت حيث تعوزها الحجة . وليس معنى هذا أن تتوقف عن العمل ، وإنما تنساب في حيلة للهيبة وجذب الانتباه والاستتار بالمبادأة .

ومهما يكن من أمر فإن الاضطلاع بالدعاية ، أو بالدعاية المضادة ، لا يعدو في صميمه أن يكون عملية تشخيص لموقف : هو موقف الجماهير في مجال الدعاية . وحسبما تكون دقة التشخيص يصبح من الممكن للبضطلع بها أن يحدد الوسائل الناجعة : هذه الوسائل التي مهما قيل في أمرها ، فلا بد وأن تختلف ، في مراعاتها لما يطبع الموقف العياني من طابع فريد .

المراجع

- Allport, F.H.** The J. curve hypothesis of conforming behaviour. *J. soc. Psychol.* 5, 1934.
- Allport, G.W.** A Handbook of Social Psychology, 1932.
- Attitudes, in Murchison, C. (ed.) A Handbook of Social Psychology, Clark Univ., 1935.
 - Catharsis and the Reduction of Prejudice. *J. of Social Issues*, I, 1945.
 - Psychology of Participation. *Psy. Review*, 53, 1945.
- Allport, G.W. and Postman, L.** The Psychology of Rumor, N.Y. Holt, 1947.
- Asch, S.E., Block, H. and Hertzman, M.** Studies in the principles of judgments and attitudes. *J. of Psychol.* 5, 1938 and 12, 1940.
- Bales, R.F.** Social Therapy for a Social Disorder — Compulsive Drinking. *J. of Soc. Issues*, I, 1945.
- Barker, R., Dembo, T. and Lewin, K.** Frustration and Regression: An Experiment with young Children. Univ. of Iowa, Studies in Child Welfare XVIII, 1941.
- Bartlett, F.C.** Sociology and Primitive Culture. Cambridge Univ. Press, 1923.
- Remembering, London, Cambridge, 1932.
- Bastide, Roger.** Sociologie et Psychanalyse, Paris, P.U.F., 1950.
- Bavelas, A.,** Morale and the Training of Leadership, in Waston, G. (ed) Civilian Morale, Boston, Houghton, 1942.
- Bavelas, A. and Lewin, K.** Training in Democratic Leadership. *J. of Abn. and Soc. Psychol.*, 37, 1942.
- Bellak, L.** The Nature of Slogans. *J. Abn. Soc. Psy.*, 37, 1942.
- Projective Psychology, 1950.
- Benedict, Ruth.** Patterns of Culture, Boston, 1934.

24

Biddle, W.W., *Propaganda and Education*. Teach. Coll. Contr. Educ., 1932.

Blankenship, A.B. *Consumer and Public Opinion*.

Blondel, Charles. *Introduction à la Psychologie Collective*, Paris, A. Colin, 1927.

Bonaparte, Marie. *Mythes de Guerre*, Paris, P.U.F., 1950.

Bogardus, Emory. S. *Immigration and Race Attitudes*, 1925.

— *Measuring Social Distance*. J. App. Sociol. 9, 1925.

— *A Social Distance Scale*. Sociol. & Soc. Res, 17, 1933.

Boring, E. *A History of Experimental Psychology*, N. Y. Appleton, 1929.

Burgess, E. W. and Cottrell, L. S. *Predicting Success or Failure in Marriage*. N.Y. 1939.

Cantril, H. *Psychology of Social Movements*. N.Y. Wiley, 1941.

— *Gauging Public Opinion*, Princeton, 1944.

— *The Intensity of an Attitude*. J. Abn. Soc. Psychol. 41, 1946.

Cartwright, D. *Public Opinion Polls and Democratic Leadership*. J. of Social Issues, II, 1946.

Cartwright, D. and Festinger, L. *A Quantitative Theory for Decision*. Psychol. Review, 50, 1943.

Dodd, S. C. *Towards World Surveying*. Public Opinion Quart. 10, 1946.

Dollard, J., Doob, L., et al. *Frustration and Aggression*, New-Haven, Yale Univ. Press, 1939.

Doob, L. *Public Opinion and Propaganda*.

Durkheim, Emile. *Les Formes élémentaires de la Vie religieuse*, Paris, Alcan, 1912.

Fenichel, O. *The Psychoanalytic Theory of Neurosis*, N.Y. Norton. 1945.

Festinger, L. *Wish, Expectation and Group Standards as Factors Influencing the Level of Aspiration*. J. Abn. and Soc. Psychol. 37, 1942.

Flügel, J.C. *Man, Morals and Society*, N.Y. 1945.

Frank, L.K. *Time Perspectives*. J. of Social Philosophy, 4, 1959.

- Frankel-Brunswik, E. and Sanford, R. N. Some Personality Factors in Anti-Semitism. *J. Psychol.*, 20, 1945.
- Freud, Anna. *The Ego and the Mechanisms of Defence*, Hogarth, 1942.
- Freud, S. *Totem et Tabou*, Paris, Payot, 1923.
- *Psychologie Collective et Analyse du moi*, Paris, Payot, 1927.
 - *Malaise dans la Civilisation*, Paris, Denoel et Steele, 1934.
 - *Moïse et le Monothéisme*, Paris, Gallimard, 1948.
- Fromm, Erich. *The Fear of Freedom*, Kegan Paul, 1941.
(American ed. *Escape from Freedom*, Farrar, 1941.)
- Gallup. *Guide to Public Opinion*, N.Y.
- Gorphe. *Critique de Témoignage*. éd. 1927.
- Gruenberg, S.M. Changing Conceptions of the Family. *Ann. Amer. Acad. Polit. Soc. Sci.*, 251, 1947.
- Guillaume, Paul. *La Psychologie de la Forme*. Paris, Flammarion, 1937.
- Gurvitch, Georges (Ed.). *La Sociologie au XXe Siècle*. (2 vols) Paris, P.U.F., 1947.
- Gurvitch, Georges et al. *La Vocation Actuelle de la Sociologie*, Paris, P.U.F., 1950.
- Hartsborne, H. and May, M.A. *Studies in Deceit*. N.Y. Macmillan, 1928.
- Horney, Karen. *The Neurotic Personality of our Times*. N.Y. 1932.
- *New Ways in Psychoanalysis*, N.Y. 1939.
 - *Our Inner Conflicts*, N.Y. Norton, 1945.
- Jennings, H.H. *Leadership and Isolation*, 1943.
- *Sociometry in Group Relations*. Amer. Council on Education, 1948.
- Kardiner, A. *The Individual and his Society*. N.Y. 1939.
- *The Psychological Frontier of Society*. N.Y. 1945.
- Katz, D. and Schank, R.L. *Social Psychology*. N.Y. Mc Graw-Hill, 1938.
- Keister, M.E. *The Behavior of Young Children in Failure*. An

- Experimental Attempt.** Univ. of Iowa, Studies in Children Welfare, XIV, 1937.
- Klineberg, Otto.** Social Psychology, N.Y. Holt, 1940.
- Korsch-Escalona, S.** The effect of Success and Failure upon the Level of Aspiration and Behavior in Manic-Depressive Psychoses. Univ. of Iowa, Studies in Child Welfare, XIV, 1937.
- Krech, David, and Crutchfield, Richard, S.** Theory and Problems of Social Psychology. N. Y. McGraw-Hill, 1948. (Traduction Française par H. Lesage, Paris, P.U.F., 1952).
- Lagache, D.** La Jalousie Amoureuse (2 vols) Paris. P.U.F., 1947.
- Lasswell, H.D.** Psychopathology and Politics. Chicago, 1930.
- Lazarsfeld, P.F.** Panel Studies. Publ. Opin. Quart. 4, 1940.
- Lewin, Kurt.** Time Perspective and Morale, in Watson, G. (ed.) Civilian Morale, Boston, Houghton, 1942.
— Resolving Social Conflicts. N.Y. Harper, 1948.
— Group Decision and Social Changes.
- Lewin, K., Lippit, R. and White, R.** Patterns of Aggressive Behavior in Experimentally Created "Social Climates". of Social Psychol., 1939.
- Likert, R.** A Technique for the Measurement of Attitudes. Arch. Psychol. 140, 1932.
- Lippman, W.** Public Opinion.
- Mackinnon, D.W.** The Use of Clinical Methods in Social Psychology. J. Soc. Issues, 2, 1946.
- Maisonneuve, Jean.** Psychologie Sociale, Coll. Que sais-je ? Paris, P.U.F., 1951.
- Malinowski, B.** Sex and Repression in Savage Society. London, Kegan Paul, 1927.
- Marrow, A.J. and French, J.R.P. Jr.** Changing a Stereotype in Industry. J. of Soc. Issues, 1, 1945.
- Maucorps, Paul.** Psychologie de Mouvements Sociaux. Paris. P.U.F. Coll. Que sais-je ? 1951.
— Psychologie Sociale.
— Psychologie Militaire.
— Propagande. (Que sais-je ?).

- Mc Nemar, Q. Opinion-Attitude Methodology. Psychol. Bull. 43, 1946.
- Mead, Margret. Cooperation and Competition among Primitive Peoples. N.Y. Macmillan, 1937.
- Moreno, J.L. who Shall Survive ? Washington, 1934.
 — Sociometry in relation to Social Sciences. Sociometry, 1937.
 — Psychodrama, N.Y., 1946.
- Murchison, C. (ed.) Social Psychology, Worcester, Clark Univ. Press., 1935.
- Murphy, G. and Likert, R. Public Opinion and the Individual, N.Y. Harper, 1938.
- Murphy, G., Murphy, L.B. and Newcomb, T.M. Experimental Social Psychology. N.Y. Harper, 1937.
- Newcomb, Hartley et al. Readings in Social Psychology, N.Y. Holt, 1947.
- Rogers, C. Counseling and Psychotherapy. Boston, Houghton Mifflin, 1942.
- Samelson, B. Does Education Diminish Prejudice ? J. of Soc. Issues, 1, 1945.
- Sears, P.S. Level of Aspiration in Academically Successful Children. J. of Abnormal Soc. Psychol., 35, 1940.
- Sherif, Muzafar. The Psychology of Social Norms. N.Y. Harper, 1936.
- Sherif, M. and Cantril, H. The Psychology of Ego-involvements. N.Y. Wiley, 1947.
- Smith, F.T. An Experiment in Modifying Attitudes towards the Negro. N.Y. Teachers College, Columbia Univ. 1943.
- Snygg and Combs. Individual Behavior N.Y. Harper, 1949.
- Stoetzel, Jean. Théorie des Opinions. Paris, P. U.F., 1943.
- Thurstone, L.L. The Method of Paired Comparisons for Social Values. J. of Abn. and Soc. psychol., 21, 1927.
 — Theory of Attitude Measurement. psychol. Bull. 36, 1929.
 (See also J. of Applied psychol., 1931).
- Watson, G. (ed.) Civilian morale, Boston, Houghton, 1942.
- Young, Kimball. Social psychology. N.Y. Appleton-Century-Crofts, 1944.

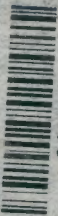
كتب أخرى للمؤلفين (مترجمة)

الناشر - مكتبة الأنجلو المصرية

- ١٩٥٩ - سيكولوجية الشخصية (تأليف برنارد نوتكات)
- ١٩٦٠ - وحدة علم النفس (تأليف دانييل لاجاش)
- ١٩٦٠ - العناية السياسية (تأليف جان - ماري دومينيك)
- في الحياة الجنسية للبرأة (تأليف ماري بوناپارت)
(تحت الطبع)

مطبوعة التقدم
للشائع والمعارف بالمشقة
تكملة ٢٠١٩

Bibliotheca Alexandrina



0415123